

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

В.Г. Басарева

МАЛЫЙ БИЗНЕС РОССИИ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ,
МОДЕЛИРОВАНИЕ, КОНЦЕПЦИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ

Под редакцией
д.э.н. А.С. Новоселова

Новосибирск
2013

УДК 338.92
ББК 65.9 (2Р) 30-2
Б 27

Б 27 **Басарева В.Г. Малый бизнес России: теоретические основы исследования, моделирование, концепция государственного регулирования** / под ред. А.С. Новоселова. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2013. – 296 с.

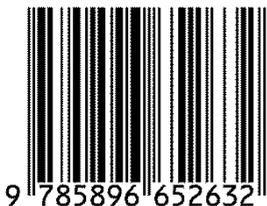
*Настоящее издание подготовлено при финансовой поддержке
Российского гуманитарного научного фонда – проект 10-02-00479(а).*

Монография посвящена обоснованию теоретических подходов к исследованию малого бизнеса и разработке инструментов анализа развития малого бизнеса в регионах России. Обобщены и систематизированы отечественные и зарубежные исследования научных представлений о региональных особенностях развития малого предпринимательства. Рассмотрены варианты возможных сценариев на опыте стран, переживших трансформационные преобразования экономик. Разработана теоретическая модель самозанятости в регионе, связывающая предпринимательство с теорией полезности и рациональным поведением индивида на рынке труда. Предложены и протестированы эконометрические модели, позволяющие раскрыть механизмы активизации малых предприятий в регионах России. Разработана авторская концепция формирования государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства как инструмента региональной политики.

Монография представляет интерес для научных работников, аспирантов, руководителей регионов и профильных министерств и ведомств.

УДК 338.92
ББК 65.9 (2Р) 30-2

ISBN 978-5-89665-263-2



© Басарева В.Г., 2013 г.
© ИЭОПП СО РАН, 2013 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ	10
1.1. Состояние и пространственные особенности развития российского малого предпринимательства	11
1.2. Теории возрождения мелкомасштабного производства в индустриально развитых странах	32
1.3. Потребность в новых теориях для понимания особенностей развития малого предпринимательства в России	42
1.4. Теория предпринимательства: выводы для реформаторов	51
Глава 2. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПЫТА «ТРАНСПЛАНТАЦИИ»	59
2.1. «Шоковая трансплантация» малого предпринимательства в России	59
2.2. Опыт «трансплантации» малого предпринимательства стран Центрально-Восточной Европы	75
2.3. Основные различия в механизмах «трансплантации» малого предпринимательства России и стран Центрально-Восточной Европы	89
2.4. Регионализация мер и стратегия промежуточных институтов малого бизнеса в Китае	95
Глава 3. ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ «ТРАНСПЛАНТАЦИИ» МАЛОГО БИЗНЕСА НА СУБФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ	105
3.1. Пространственная составляющая модернизации и региональная асимметрия развития малого бизнеса в России	105
3.2. Региональные факторы активизации мелкомасштабного производства в индустриально развитых странах	122
3.3. Метод аналогий в оценке механизма «трансплантации» малого предпринимательства в регионах России	139

Глава 4. ИНСТРУМЕНТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ АКТИВИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА С УЧЕТОМ ЭТАПОВ МОДЕРНИЗАЦИИ	147
4.1. Теоретическая модель развития сектора самозанятости экономики региона	147
4.2. Модель агрегированного спроса-предложения в секторе малого бизнеса регионов России	153
4.3. Модель взаимосвязи уровня жизни населения и развития малого предпринимательства регионов	170
4.4. Типология регионов: уровень жизни и малый бизнес	181
Глава 5. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ «ШОКОВОЙ ТРАНСПЛАНТАЦИИ» МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	188
5.1. «Институциональная ловушка» поддержки малого предпринимательства	189
5.2. Административный произвол чиновников и «захват государства»	202
5.3. Региональные факторы теневой экономики	207
5.4. Методика оценки доверия предпринимателей к власти	212
Глава 6. КОНЦЕПЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ИНСТРУМЕНТА РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	217
6.1. Предложения по исходным базовым принципам концепции	218
6.2. Предложения по регионализации мер государственного регулирования развития малого бизнеса	230
6.3. Предложения по правовому и организационному упорядочению	236
6.4. Предложения по оценке деятельности исполнительных органов власти региона относительно развития малого бизнеса	241
6.5. Предложения по изменению методологии и методики прогнозирования уровня развития малого бизнеса в регионах России	245
6.6. Меры по ликвидации «институциональных ловушек» и остаточных явлений гистерезиса	255
Литература	262
Электронные источники информации	276
Приложения	279

ВВЕДЕНИЕ

В середине 70-х годов прошлого столетия теоретическая парадигма, согласно которой собственность на капитал непрерывно концентрируется, а предприятия и фирмы растут в размерах, не нашла своего практического подтверждения. Обнаружился рост доли занятых на малых предприятиях (МП) индустриально развитых стран. Структурные сдвиги в организации производства подтвердили принципиальную переоценку роли малого бизнеса. Возникновение новых малых предприятий стали рассматривать как главный источник роста числа рабочих мест, трудового дохода, а, следовательно, и благосостояния.

В мировой хозяйственной системе малые и средние предприятия являются работодателями почти для 50% трудового населения. В различных странах малый и средний бизнес производит от 33 до 67% ВВП. Малому бизнесу¹ приписывается превосходство в экономической деятельности по сравнению с крупными фирмами во многих областях, а также способность играть роль катализатора инноваций и регионального роста.

Развитие малого предпринимательства, по свидетельству экспертов, определило исход трансформации бывших социалистических стран, где одновременно с развалом государственных предприятий стали возникать и быстро развиваться малые фирмы.

На фоне разгосударствления и приватизации активно этот процесс шел и в России, существенно дифференцируясь в различных субъектах Федерации. Сегодня – это сектор российской экономики, имеющий специальную поддержку со стороны государственных и негосударственных структур. Создана внушительная нормативная база федерального, регионального и муниципального уровня для регулирования этой сферы экономики. Проблемам малого предпринимательства уделяется внима-

¹ В тексте термины «предпринимательство» и «бизнес» используются как синонимы. В рассмотрении принимались только официально зарегистрированные малые предприятия. Не учитывались так называемые предприниматели без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), а также незарегистрированные малые предприятия – «теневой» сектор.

ние в посланиях Президента России Федеральному Собранию. Меры по развитию малого предпринимательства обсуждаются на заседаниях Правительства РФ.

Развитие малого предпринимательства – стратегический приоритет современной политики Правительства России на долгосрочную перспективу. Ориентируясь на уровень развития малого бизнеса в развитых странах, в стратегических документах федерального и регионального уровня в обязательном порядке разрабатываются задания по уровню развития малого бизнеса и стимулы по его активизации. Созданы профессиональные ассоциации, объединившие представителей малых предприятий. В рамках научных международных и отечественных форумов проблематика, связанная с особенностями малого предпринимательства, выделяется в специализированные секции. На эту тему написаны монографии, есть обширная научная литература, защищены кандидатские и докторские диссертации.

В то же время несмотря на государственную заинтересованность, общественный резонанс и всестороннюю помощь развитие малого предпринимательства в России тормозится. Данные по числу зарегистрированных малых предприятий свидетельствуют: резкий подъем начала 1990-х годов сменился к концу столетия стагнацией и позднее – вяло текущей динамикой. Страна в значительной степени отстает от официальных прогнозов. Такая тенденция имеет место вопреки усилиям всех ветвей и уровней власти, увеличения финансовых вливаний и значимости политического измерения этой сферы экономики. Несмотря на принятые меры кардинальных изменений в развитии малого бизнеса в России не происходит. Нарастает межрегиональная дифференциация развития малого предпринимательства: конвергенция сменяется на дивергенцию.

Все вышеизложенное определяет научную и практическую значимость исследований, направленных на развитие и дополнение как теоретических основ, так и инструментария, подходов и методов изучения факторов активизации малого бизнеса.

Современный этап развития экономической теории характеризуется консолидацией различных школ и направлений, поиском новых результатов на основе междисциплинарного синтеза фундаментальных исследований. Поставленные задачи рассматриваются в монографии с точки зрения различных теоретических конструкций: теорий возрождения мелкомасштабного производства в индустриально развитых странах; теорий, в рамках которых выявляются закономерности трансформации экономических систем, теорий предпринимательства. Синтез

этих теоретических подходов обеспечивает пространственная экономика, акцентирующая внимание на неоднородности проявления факторов, воздействующих на развитие малого предпринимательства.

Акцент, таким образом, делается на главной, на наш взгляд, причине стагнации развития малого предпринимательства и низкой эффективности управленческих воздействий: на выявлении глубинных различий в механизмах возникновения малых фирм в индустриально развитых странах и бывших социалистических; той роли в формировании малого предпринимательства в России, которую сыграл факт его появления в условиях инородной институциональной среды в стране с высокой степенью регионального разнообразия.

Монография состоит из шести глав.

В первой главе рассмотрены состояние и пространственные проблемы малого предпринимательства в России, усилия государства по преодолению стагнации, теоретические представления западных ученых о причинах сдвига к мелкомасштабному производству. Обосновывается, почему теория реформ может быть конструктивной основой для рассмотрения проблем пространственного развития малого предпринимательства, какие аспекты этой теории конкретизирует теория предпринимательства.

Во второй главе, используя принципы и базовые понятия теории реформ, доказывается: появление малого бизнеса в России является «шоковой трансплантацией», процессом быстрого внедрения заимствованного института и его развитием в условиях иной институциональной среды – «деинституциональной» экономики. Обсуждается проблема «приживаемости» трансплантируемого института. Сопоставляя опыт развития предпринимательства в Чехословакии, Венгрии и Польше с аналогичным опытом в России, показано, что опыт этих стран, взятых в качестве образца, не соответствовал реалиям российских регионов, а опыт Китая, где использовалась стратегия модернизации, учитывающая фактор времени и пространства, и где постепенность реформ обеспечивал промежуточный институт – малые муниципальные предприятия – может быть полезен.

В третьей главе обсуждаются причины роста «регионального многообразия» в России в период реформирования, приводятся доказательства региональной дифференциации тенденций в развитии малых форм предпринимательства, возникающей в силу неравномерности в развитии регионов. Предлагается методика и представлены расчеты, определяющие дифференциацию регионов России по уровню развития малого предпринимательства. На основе сравнения моделей

развития малого бизнеса России, США и индустриально развитых стран разрабатывается методология проверки гипотезы теории реформ, согласно которой при «трансплантации» наблюдаются аналогии в развитии заимствованных институтов. Обосновывается необходимость сочетания опыта разных стран при «трансплантации» институтов в страну с «региональным многообразием».

В четвертой главе представлена теоретическая модель формирования сектора самозанятости региона, базирующаяся на положениях теории реформ, воззрениях классиков теории предпринимательства и постулатах теории полезности и рационального поведения индивида на рынке труда. Эта модель используется для обоснования структуры эконометрической модели спроса-предложения труда в сегменте малого предпринимательства экономики региона и модели взаимосвязи развития малого предпринимательства и уровня жизни населения регионов России. Приводится эконометрическое тестирование и анализ свойств моделей. Выявлены особенности и факторы развития малого бизнеса в условиях пространственной поляризации региональных систем.

В пятой главе для объяснения причин менее успешного развития малого бизнеса в регионах России по сравнению с другими странами доказывается, что «ускоренная трансплантация» сопровождалась высокими издержками и появлением «институциональных ловушек». Рассматриваются наиболее типичные «институциональные ловушки» в сфере малого предпринимательства: государственная поддержка, административный произвол чиновников и «захват государства», региональная теневая экономика, доверие предпринимателей региона к власти. Механизмы появления «институциональных ловушек» проверяются на эмпирических данных регионов России.

В шестой главе обсуждаются авторские предложения на примере анализа разработанных и действующих законов, нормативных и рекомендательных документов. Показано, какую коррекцию целесообразно внести в основные принципы, приоритеты, критерии, методы формирования и реализации политики, регулирующей функционирование малых предприятий в регионе.

При подготовке монографии использовались результаты исследований, поддержанных:

- Российским гуманитарным научным фондом (РГНФ): проект «Малый бизнес в региональной экономике трансформируемой России: теоретические основы, моделирование, прикладные выводы», грант 10-02-00479(а);

- Российской программой экономических исследований (с 2001 г. – Консорциум экономических исследований и образования – EERC): проект «Экономическое и политическое неравенство: что влияет на рост российских регионов?», грант № 02-037; проект: «Малый бизнес в России: региональные факторы развития», грант № 99-1221;
- Московским общественным научным фондом (МОНФ): проект «Малый бизнес в России и проблемы бедности: анализ причинно-следственных связей», грант 075/1-02;
- Институтом Открытое общество, Программой поддержки высшей школы (OSI/HESP): проект «Региональные факторы предпринимательской активности в России», грант № 933/1996;
- Фондом Сороса. Гранты для Новосибирского научного центра: проект «Сравнительный анализ развития малого бизнеса в США и России» (1992–1993 гг.).

Заклячая введение, я хотела бы поблагодарить всех, кто содействовал моим научным изысканиям в этой области. Во-первых, моя признательность и благодарность академику Александру Григорьевичу Гранбергу, который, будучи директором института, когда-то поручил мне заняться этой проблематикой, стал научным консультантом исследовательской работы, подсказал современные идеи в подаче материала. Слова благодарности моему американскому коллеге Полу Рейнолдсу, снабдившему меня редкой в 1990-е годы литературой по проблемам малого бизнеса. Я искренне благодарна моим экспертам и соратникам по EERC Джудит Торнтон, Джону Эрлу, Владимиру Попову, Шломо Веберу, Александру Цыплакову, Александру Хуторецкому за их терпение и внимание, полезные обсуждения, помощь и консультации. Их советы и доброжелательная настойчивость побудили меня к активным поискам новых знаний. Благодарю А.С. Новоселова за поддержку и помощь в работе над рукописью и в организации издания монографии.

Глава 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ

Мировой опыт свидетельствует: малое предпринимательство – важнейшая составляющая экономики региона, во многом определяющая направление специализации и уровень экономического развития, значимый фактор социальной устойчивости общества, способный снижать территориальную неравномерность экономического пространства.

Общеизвестно, что там, где малый бизнес развивается, растет доля среднего класса, инициативность населения, ответственность людей за результаты своего труда. Малый бизнес выполняет ряд социальных функций на местах, способствует трудоустройству населения, обеспечивает рост доходов населения и бюджетной системы. Предприятия малого бизнеса являются важнейшим источником инноваций, вносят значимый вклад в развитие производства в технически передовых областях.

Однако в России все эти возможности пока слабо ощутимы. Несмотря на потенциальную значимость и роль этот важнейший сектор региональной экономики выпадает из фокуса региональной политики государства и не оказывает пока существенного влияния на социальное и экономическое развитие страны. По словам В.В. Путина, представлявшего на расширенном заседании Государственного совета Стратегию развития России до 2020 г.: «Пока им [МБ] заниматься ну крайне сложно. Мы еще должны будем вернуться к этому» [Путин, 2008 (эл. ист. инф.)]. Поставленная Президентом задача определяет необходимость пересмотра прежних представлений, формирования с новых теоретических позиций методологии изучения и регулирования этой сферы российской экономики, прошедшей через испытания «шоковой трансформации».

1.1. Состояние и пространственные особенности развития российского малого предпринимательства

Возрождению малого предпринимательства в России более четверти века. Но может ли страна гордиться успехами в этой сфере? По критерию развития малого и среднего предпринимательства, который является одним из составляющих индекса IMD (International Institute for Management Development) в рейтинге Всемирного экономического форума, Россия занимает 55-е место среди 61 исследуемой страны.

Уровень развития малого предпринимательства до 2008 г., когда были введены новые критерии отнесения предприятий к малым, характеризовался стагнацией показателей или вяло текущей динамикой по всем федеральным округам, которая сменилась оживлением после введенных методических изменений (рис. 1.1).

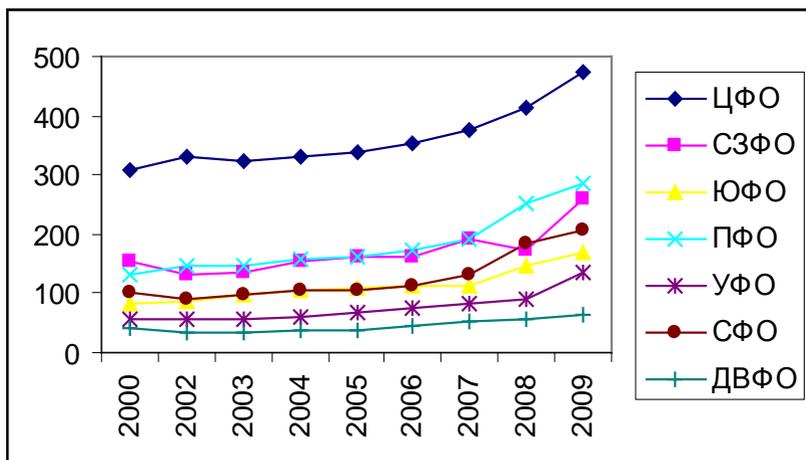


Рис. 1.1. Число зарегистрированных малых предприятий по федеральным округам России в 2000–2009 гг. Данные Росстата, тыс.

Пространственная структура малого предпринимательства остается крайне неэффективной. Вследствие этого не используются значительные потенциальные возможности для роста производства товаров и услуг, занятости и доходов населения,

не вовлекаются в экономический оборот имеющиеся значительные ресурсы региональных экономик.

По состоянию на конец 2011 г. в России было зарегистрировано 1836,4 тыс. малых предприятий [Регионы ..., 2012, с. 442]. Показатель так называемой плотности МП, т.е. число МП в расчете на 1000 жителей, составил 12,8. Это значение ниже, чем в странах с развитой экономикой, где количество МП на 1000 жителей приближается к 30. Количество малых предприятий по федеральным округам и плотность этого показателя представлены в табл. 1.1.

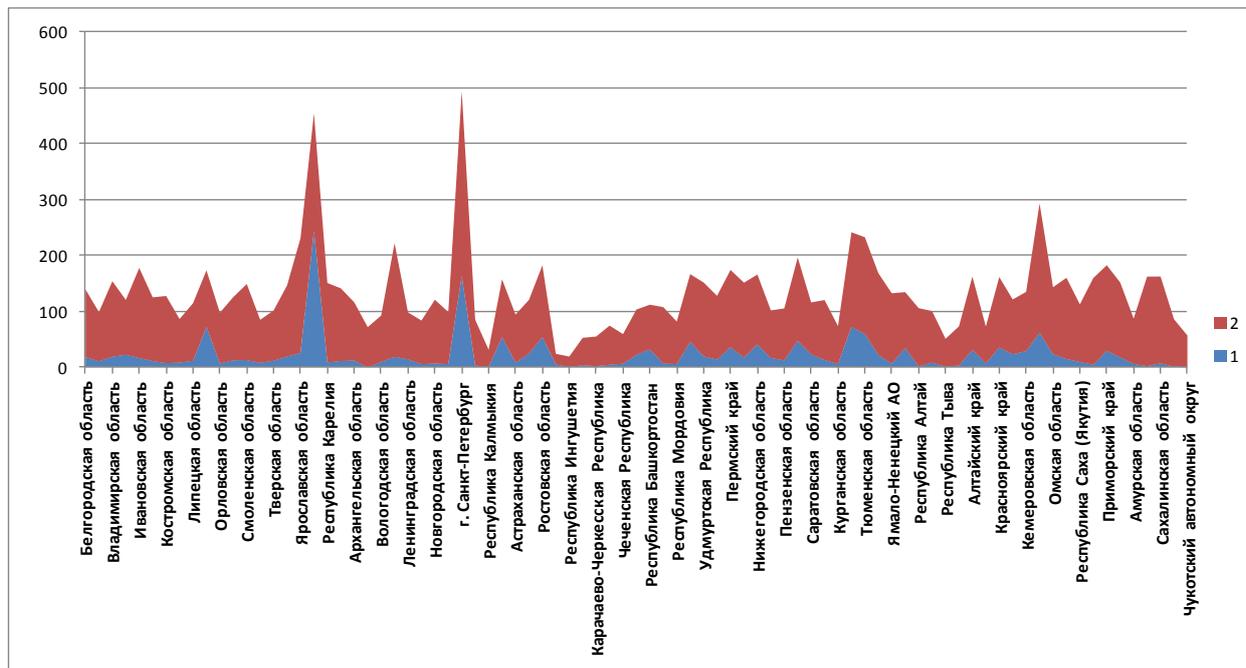
Таблица 1.1

**Показатели развития малых предприятий
по федеральным округам РФ, конец 2011 г.**

Федеральный округ	Количество МП, тыс. ед.	Плотность МП на 1000 чел.	Среднесписочная численность работников МП*, тыс. чел.	Оборот МП, млрд руб.
Центральный	545,5	14,2	3165,3	9327
Северо-Западный	259,9	19	1252,5	2388,4
Южный	147,4	10,6	836,6	1628,8
Северо-Кавказский	47,6	5	273	515
Приволжский	336,2	11,3	2234,2	3649,2
Уральский	173,5	14,3	909,8	1984,4
Сибирский	245,1	12,7	1309,4	2269
Дальневосточный	81,3	13	441,1	851,4

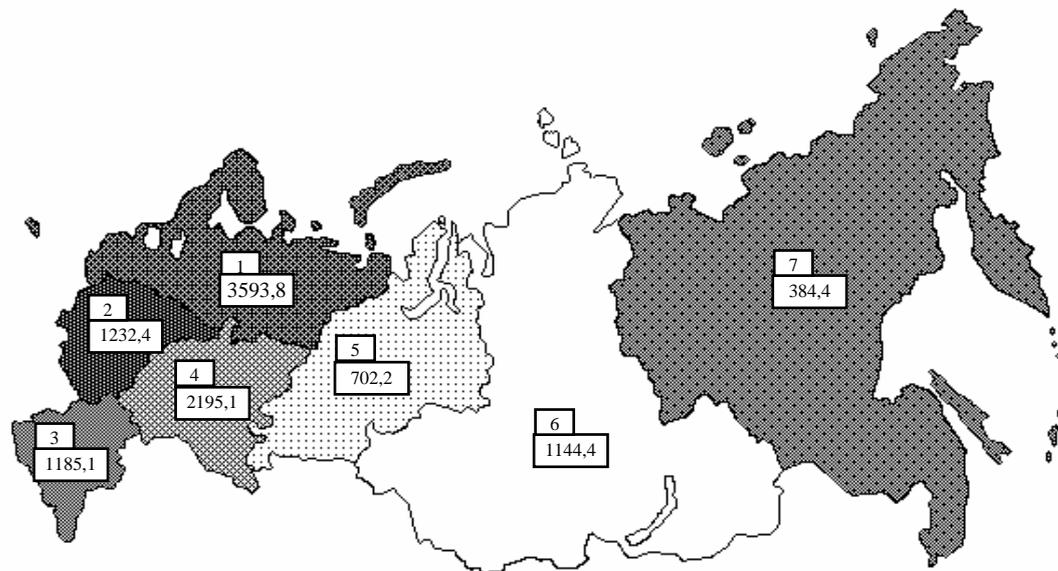
* Без внешних совместителей.

Почти треть малых предприятий (29,7%) расположены в Центральном федеральном округе, 18,3% – в Приволжском федеральном округе; в Сибирском федеральном округе столько же, сколько в Москве – 13% всех малых предприятий России. В Уральском федеральном округе количество МП приближается к значению этого показателя в Санкт-Петербурге (9,4%, 8,9% всех малых предприятий соответственно).



- 1 – число малых предприятий в регионах России (тыс. единиц),
 2 – плотность малых предприятий по регионам России (единиц на 10000 населения).

Рис. 1.2. Дифференциация уровня развития малых предприятий по регионам России на конец 2011 г.



Федеральные округа:

- | | |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 1 – Центральный федеральный округ | 5 – Уральский федеральный округ |
| 2 – Северо-Западный федеральный округ | 6 – Сибирский федеральный округ |
| 3 – Южный федеральный округ | 7 – Дальневосточный федеральный округ |
| 4 – Приволжский федеральный округ | |

Рис. 1.3. Распределение среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых предприятий по федеральным округам Российской Федерации в 2008 г. (тыс. чел.)

По регионам России наблюдается значительная дифференциация уровня развития малых предприятий. На рис. 1.2 показана эта дифференциация на конец 2011 г., а в Приложениях I и II – в первом квартале 2009 г.

Россия продолжает существенно уступать странам с развитой рыночной экономикой по численности занятых в малом бизнесе. В конце 2011 г. среднесписочная численность занятых на малых предприятиях (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в России составила более 10,4 млн человек или 15,3% всех занятых в экономике. На малых и средних – 18,1%. Для сравнения доля малых и средних предприятий в общей численности занятых еще в 1995 г. составляла: в США – 70%, Японии – 78%, Италии – 73%, Франции – 54%.

Сложившаяся типология регионов по численности занятых на малых предприятиях в структуре федеральных округов Российской Федерации, представленная на рис. 1.3, также демонстрирует высокую степень неравномерности. В 2008 г. численность занятых на малых предприятиях ЦФО почти в десять раз превышала численность занятых на малых предприятиях ДВО. Сумма занятых на малых предприятиях трех федеральных округов – УФО, СФО, ДФО (2230 тыс. человек) почти совпадала с численностью занятых в одном Приволжском федеральном округе (2195,1 тыс. человек). Близкие соотношения сохранились до конца 2011 г. (2660,3 тыс. человек и 2234,5 тыс. человек соответственно).

Уровень развития малого бизнеса в России пока не соответствует пропорциям «золотого сечения», которое демонстрируют страны, продвинувшие развитие своего малого и среднего бизнеса до уровня, когда его доля в ВВП составляет 50% и выше. Доля малого предпринимательства в общественном производстве России и экономически развитых стран существенно различается: от 50–60% валового внутреннего продукта в развитых странах мира до 10–11% – в России.

Не отвечает «золотой середине» и отраслевая структура малого бизнеса. Для этого требуется, чтобы основная производственная деятельность более 60% общего количества малых предприятий входила в производственные сектора. Фактически в России почти половина всех малых предприятий связана с

обслуживанием населения – это торговля и сфера услуг. Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования составляли на конец 2011 г. около 40% всех видов экономической деятельности малых предприятий.

Таблица 1.2

Доля МП и доля занятых по отдельным видам экономической деятельности в России и СФО в 2011 г., %

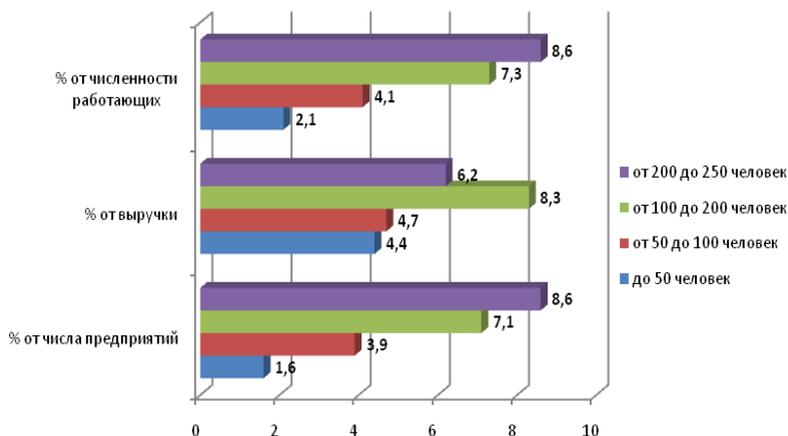
Показатель	Доля МП		Доля занятых*	
	РФ	СФО	РФ	СФО
Обрабатывающие производства	9,3	9,3	14,8	15
Строительство	11	10,2	13,7	11
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	39,6	40,5	28,9	27,5
Транспорт и связь	6,3	6,4	5,5	5,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	20,8	20,2	20,4	21,5
В том числе научные исследования и разработки	0,7	-	0,7	0,3

*Без внешних совместителей.

Отраслевая структура некоторых федеральных округов в отдельно взятые периоды близка к общероссийской структуре. В табл. 1.2 приводятся данные по доле малых предприятий и доле занятых по отдельным видам экономической деятельности в целом по России и СФО в конце 2011 г. Малые предприятия, предоставляющие услуги в сфере научных исследований и разработок, составляют лишь 0,7% всех предприятий и на 88% представлены микропредприятиями с численностью до 15 человек. Не получают развития и малые предприятия приоритетных отраслей реального сектора экономики.

Доля предприятий, внедряющих новые технологии или выпускающих образцы принципиально новой продукции, чрезвычайно мала. Согласно данным общественной организации ОПО-

РА России¹, количество организаций, осуществляющих технологические инновации, находится на достаточно низком уровне. При этом инновационная активность сосредоточена в определенных видах экономической деятельности и в большинстве своем – в крупных компаниях.



Источник: ОПОРА России (данные аналитического доклада // <http://www.opora.ru>)

Рис. 1.4. Инновационная активность малых и средних предприятий в России

В докладе Минобрнауки России [Министерство ..., 2009 (эл. ист. инф.)] отмечается, что инновационная активность предприятий монотонно растет с размером предприятия, достигая максимума в группе компаний с занятостью свыше 10 тыс. человек. В целом на долю крупного бизнеса в общем объеме произведенной инновационной продукции в 2006 г. приходилось

¹ Аналитический доклад «Анализ мероприятий, реализуемых в рамках федеральной программы поддержки малого и среднего предпринимательства и направленных на поддержку инновационных компаний малого и среднего предпринимательства, осуществляющих разработку и внедрение инновационной продукции, занимающихся реализацией инновационной продукции» (ОПОРА России, 2010 г.).

около 95%, а по показателю продукции, являющейся новой для рынка, – более 90%. Анализ соответствующих показателей малых предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, показывает, что их доля в структуре малого бизнеса остается незначительной по сравнению с крупными компаниями. Экспертно установлено, что количество инновационно активных малых и средних предприятий составляет в среднем не более 6% от общей их численности. Такая динамика характерна для всех рассматриваемых показателей – средний бизнес по сравнению с малым показывает большую инновационную активность (рис. 1.4).

Низкое участие малых предприятий в инновационном развитии связано, в том числе, с низким инновационным развитием регионов России. Проведенное исследование показало, что из 83 субъектов Федерации 68 относятся к низкотехнологичным и низкоинновационным. На долю этих регионов в 2006 г. приходилось 38,2% ВРП России, 59,4% – от общей численности занятых, 19,6% – общих затрат на исследования и разработки, 22,1% – годового объема инновационной продукции. Таким образом, большинство регионов России характеризуются низким уровнем технологического развития [Гусев, 2007 (эл. ист. инф.)].

Таблица 1.3

**Инвестиции в основной капитал МП
по федеральным округам РФ в 2009 г.**

Федеральный округ	Объем инвестиций в основной капитал МП		
	всего, млн руб.	на душу населения, руб.	в % к 2008 г.
РФ	346 131,1	2 439,2	67,4
Центральный	80 548,6	2 169,8	59,2
Северо-Западный	18 079,4	1 343,0	56,5
Южный	67 734,0	2 957,6	76,2
Приволжский	89 985,3	2 983,8	67,1
Уральский	21 773,6	1 776,7	71,8
Сибирский	61 234,5	3 132,9	75,2
Дальневосточный	7 209,6	1 116,0	63,6

Кризисные явления в экономике России существенно отразились на деятельности малого бизнеса. В 2009 г. сократились инвестиции в основной капитал малых предприятий (табл. 1.3). В целом сокращение составило 32,6%. Отрицательная динамика показателя была отмечена во всех федеральных округах. Общий объем оборота МП в Российской Федерации по итогам 2009 г. составил 16 873,1 млрд руб., что на 17% ниже показателя 2008 г. (с учетом индекса потребительских цен).

Таблица 1.4

Оборот малых предприятий по видам экономической деятельности в 2009 г., % к итогу

Вид экономической деятельности	Доля
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство	1,7
Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,9
Обрабатывающие производства	8,7
Строительство	9,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	66,9
Транспорт и связь	2,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7,3
Другие виды деятельности	2,4

Общее падение объема оборота малых предприятий сопровождалось негативной динамикой показателя по всем федеральным округам. Наиболее значительное сокращение показателя отмечено в Дальневосточном и Сибирском федеральных округах – на 26% и 25,9%, соответственно. Наименьшее сокращение оборота малых предприятий произошло в Уральском федеральном округе – на 7,4%. Отраслевая структура оборота малых предприятий представлена в табл. 1.4.

Отмеченная межрегиональная дифференциация развития малого предпринимательства характерна не только для последних лет. Эта тенденция наблюдается с самого начала реформенных преобразований в стране. На рис. 1.5 представлена

динамика этого показателя, измеряемая разностью между максимальным и минимальным значением числа малых предприятий на тысячу жителей среди регионов России за период 1991–2009 гг. Данные свидетельствуют, что этот показатель не только не уменьшается, но и увеличивается. В 2011 г. разность между значением этого показателя в г. Санкт-Петербурге (33,2) и Республике Дагестан (1,9) составила более 33 малых предприятий на 1000 жителей.

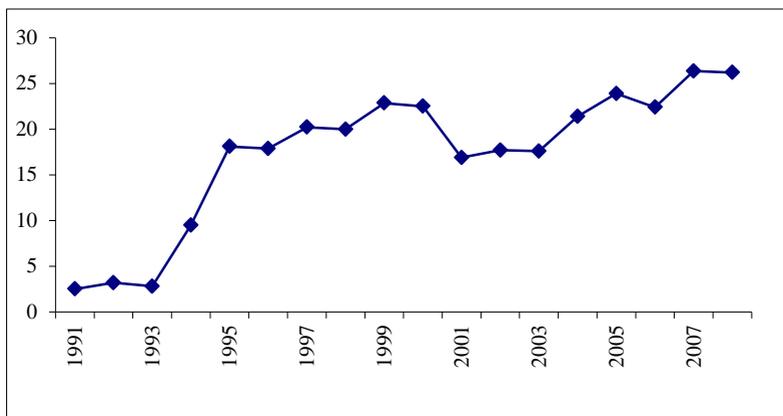


Рис. 1.5. Разброс изменений числа малых предприятий на тыс. жителей по регионам России в 1991–2009 гг.

Выделяя два аспекта стратегических целей государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства – отраслевой и пространственный, – отметим, что баланс в целевых установках и мерах этих направлений воздействия отсутствует. Приоритет отраслевого подхода занял в последнее время преимущественное значение. Государственная политика регулирования и поддержки малого предпринимательства не нацелена на улучшение пространственной структуры малого предпринимательства. Усилия всех ветвей и уровней власти в основном ориентированы на показатели в целом по России, а цели и задачи имеют ярко выраженный отраслевой характер.

Примером такой политики можно считать проект «Развитие малого и среднего предпринимательства»¹, разработанный Министерством экономического развития в 2009 г., который определил цели и целевые индикаторы этого сектора экономики на ближайшую перспективу. Проектом предлагается выделить две цели: увеличение доли малого и среднего предпринимательства в экономике и формирование инновационно-производственной структуры малого и среднего предпринимательства. Четыре целевых индикатора проекта отражают существенную динамику роста качественных характеристик развития малого и среднего предпринимательства к концу 2012 г.:

- доля занятых в малых и средних компаниях по отношению к занятым в экономике увеличится в 2 раза – до 28%;
- доля выпуска малых и средних компаний в валовом внутреннем продукте увеличится в 1,5 раза – до одной трети ВВП;
- рост количества малых и средних компаний на 1 тысячу человек увеличится на 15% – до 11,4 компаний;
- доля оборота малых и средних предприятий неторговой сферы увеличится на 50% от общего оборота данного сектора экономики.

Нет задач по улучшению пространственной структуры малого предпринимательства и в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации», разработанной Минэкономразвития России. В докладе этого министерства «О состоянии и развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его развитию в 2008 г.» в разделе «Прогноз развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на долгосрочную перспективу» стоят следующие задачи на 2020 г., отвечающие инновационному варианту развития российской экономики [О состоянии ..., 2008 (эл. ист. инф.):

- доля малого бизнеса в общем ВВП – 30% (доля малого и среднего бизнеса в общем ВВП – 50%);

¹ На реализацию целей проекта были направлены 11 задач и 69 мероприятий, из которых основная часть – 10 задач и 55 мероприятий – носили общераслевой характер.

- увеличение доли малого бизнеса в общем количестве действующих субъектов предпринимательства до 80% (доля малого и среднего бизнеса – 90%);
- увеличение доли занятых в сфере малого и среднего бизнеса до 60% населения Российской Федерации и до 30% от числа всего занятого населения (доля малого и среднего бизнеса – 50%)¹;
- изменение отраслевой структуры малых и средних компаний, в том числе:
 - сокращение относительной доли малых предприятий, занятых в сфере торговли – до 20% (в 2,5 раза по сравнению с 2007 г.), без сокращения их общей численности;
 - рост числа предприятий, занятых в сфере здравоохранения, ЖКХ, информационных услугах, науке – до 50% (в 12 раз по сравнению с 2007 г.);
 - рост компаний, занятых в строительстве и обрабатывающей промышленности, в 4–5 раз (от 130 тысяч до 500 тысяч компаний).

Такие ориентиры направлены на достижение к 2020 г. показателей развития малого и среднего предпринимательства, сопоставимых с показателями европейских стран, что предполагает стимулирование роста общего числа субъектов предпринимательской деятельности – до 6 млн.

Если рассматривать региональную политику как целенаправленную деятельность органов власти, как систему намерений и действий, реализующую интересы государства, как систему мер, осуществляемых региональными властными структурами [Лексин, Швецов, 2003], то очевидно, что пространственный аспект развития малого предпринимательства выпадает из стратегических задач региональной политики.

Усиление отраслевой направленности в государственном регулировании развития малого предпринимательства напоминает принципы социалистической распределительно-отраслевой системы управления, когда социально-экономическое развитие регионов, по существу, было результатом отраслевых решений.

¹ Так в тексте документа [О состоянии ..., 2008 (эл. ист. инф)].

Развитие малого предпринимательства не стало важной компонентой региональной политики, хотя пространственный аспект малого предпринимательства должен входить в сферу интересов государственного регулирования территориального развития, являясь одновременно важной компонентой и региональной политики, и политики государства в сфере регулирования и поддержки малого предпринимательства. Однако в силу сложившихся представлений и отсутствия законодательных основ нет согласованности и координации действий в реализации поставленных задач этих важнейших направлений государственного управления. Межрегиональная дифференциация малого предпринимательства усиливает неоднородность экономического пространства России, снижает конкурентоспособность региональных систем.

Реальные меры модернизации подменяются задачами, позволяющими добиться большего соответствия показателей в развитии России по сравнению с другими странами. Для достижения поставленных целей предпринимается ряд мер, в том числе методического характера. С 1 января 2008 г. вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», установивший принципиально новые критерии отнесения субъектов рынка к малому бизнесу. По новому закону средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна теперь превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;

б) до 100 человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до 15 человек.

При этом выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Внесенные методические изменения положительно сказались на показателях. На рис. 1.6 приводятся сравнительные данные доли занятых в малом бизнесе (без учета совместителей) в среднегодовом числе занятых в экономике федеральных округов. Если в предыдущие семь лет доля занятых на малых предприятиях фактически стагнировала, то в 2009 г. по всем округам этот показатель вышел на новый уровень.

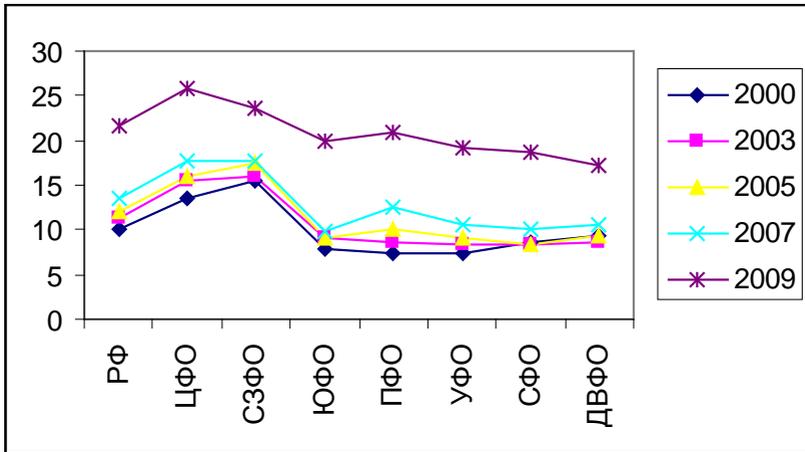


Рис. 1.6. Доля занятых на малых предприятиях в среднегодовом числе занятых в экономике федеральных округов, %

Отмеченная противоречивость практики государственного управления в научном плане не находит подтверждения. Регион в современной науке исследуется как многофункциональная система. Это одновременно «регион-квазигосударство», «регион-квазикорпорация», «регион-рынок», «регион-социум». [Гранберг, 2000].

Направленность региональной политики «на достижение позитивных сдвигов или на предотвращение ухудшения ситуации в территориальной организации и структуре общества и/или хозяйства» [Селиверстов, 2008] теоретически обосновывает необходимость государственного регулирования пространственной составляющей малого предпринимательства. Его развитие влияет на конкурентоспособность и социальную устойчивость регионов, содействует обеспечению относительной равномерно-

сти экономического пространства страны как необходимому условию предотвращения социальной напряженности и региональных национальных конфликтов.

Региональный аспект развития малого предпринимательства не отражен в целевых установках, хотя необходимость учета региональной компоненты во всех принимаемых решениях признается центром. Такая необходимость отмечена и рядом российских ученых. Например, А.Н. Швецов считает, что «региональный разрез должен стать обязательным атрибутом всех принимаемых на федеральном уровне концептуальных, стратегических, программных и проектных документов и решений» [Швецов, 2009].

Усиление управленческих воздействий и контроля по линии отраслевого управления находится в определенном противоречии с практикой постановки первыми лицами государства перед руководителями регионов задач по повышению уровня развития малого предпринимательства. Отсутствует механизм координации действий.

В декабре 2001 г. на заседании Госсовета под председательством Президента России В.В. Путина была рассмотрена и одобрена «Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации». Были приняты план, реализующий эту Концепцию, и ряд поручений Правительству Российской Федерации. В том числе было поручено проработать вопрос о совершенствовании налогового законодательства в направлении использования упрощенной системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства и системы налогообложения для определенных видов деятельности.

Всего через год – в марте 2002 г. – на встрече с российскими учеными и специалистами в Байкальске Президент был вынужден признаться, что «неоднократно давал поручения правительству предложить более льготную систему налогообложения для малого и среднего бизнеса. До настоящего времени такого решения выработать не удалось» [Стенограмма ... 2002 (эл. ист. инф.)].

В преддверие президентских выборов 2008 г. в выступлениях политических лидеров снова прозвучали предложения по поддержке малого бизнеса как первоочередной задаче стратегического развития страны. Эта задача фиксируется в ряде документов Правительства РФ.

В период начала мирового финансового кризиса (конец 2008 г.) Правительство России активно разрабатывает и внедряет меры по стимулированию малого предпринимательства. Создается правительственная комиссия по развитию малого и среднего предпринимательства. При органах исполнительной власти в федеральных округах образуются соответствующие советы. Принимается Указ Президента РФ «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности», которые в том числе включают разработку и принятие федеральных законов, обеспечивающих:

- гарантии защиты малого предпринимательства при осуществлении государственного контроля;
- порядок проведения плановых проверок субъектов малого предпринимательства;
- преимущественно уведомительный порядок начала предпринимательской деятельности;
- льготный порядок аренды помещений;
- план мероприятий, направленных на существенное упрощение и удешевление процедуры присоединения к электрическим сетям.

Продолжение этой работы отражено в пакете первоочередных мер по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса. Увеличивается объем финансовой помощи малому бизнесу.

Несмотря на принимаемые меры ухудшение состояния сферы малого предпринимательства по-прежнему фиксируется рядом опросов предпринимателей. Так, 90% участников Всероссийского Форума «Малый и средний бизнес – основа социально-экономического развития России в XXI веке», который состоялся в конце мая 2008 г., оценили текущие условия для развития малого и среднего бизнеса как удовлетворительные или плохие. Или, например, 63% ответивших на вопросы блиц-опроса Департамента промышленности и предпринимательства Новосибирской области в июне 2009 г. считают, что мировой финансовый кризис ухудшит финансово-экономическое положение их

предприятий в течение ближайших двух лет [Малое предпринимательство... (эл. ист. инф.)].

Отсутствие пространственной компоненты в обязательном мониторинге состояния малого предпринимательства и целевых установках снижает эффективность управленческих воздействий государства на процесс развития малого предпринимательства, закрепляет стереотип «точечной» макроэкономики в управлении, в соответствии с которой экономика рассматривается как однородный монообъект, исключает из рассмотрения пространственного распределения экономических ресурсов страны важнейший фактор – фирмы малого бизнеса.

Отмеченные особенности состояния малого предпринимательства России подтверждаются исследованиями ряда ученых, которые анализировали тенденции и статистические данные более раннего периода [Бухвальд, Виленский, 2002; Егорова, 2004; Рубе, 2004; Шестоперов, 2001; Чепуренко, 2004; Чернышева, 2009; Шварцбурд, 2008], что указывает на долговременный характер сложившейся тенденции.

Многие авторы акцентируют внимание на стагнации в сфере малого предпринимательства.

Приведем расчеты, сделанные Ю.Г. Чернышевой по динамике изменения абсолютного числа малых предприятий за период 1994–2007 гг. (табл. 1.5). Она отмечает, что, несмотря на рост экономики страны малое предпринимательство фактически не развивалось до 2004 г. [Чернышева, 2009].

Таблица 1.5

Динамика изменения абсолютного числа МП в России

Показатель	1994	1996	1998	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Число МП	896,9	829,5	861,1	890,5	842,0	882,3	953,1	973,9	1032,8	1137,4
Изменение числа МП к 1994 г.	–	–67,4	–35,8	–6,4	–54,9	–14,6	+56,2	+77,0	+135,9	+240,5

Источники: [Малый бизнес..., 1996, с. 36; Российский статистический сборник ..., 2001, с. 320; Россия ..., 2008]

По мнению Ц.В. Шварцбурда, стагнация в сфере малого предпринимательства вызвана тем, что «уровень развития малого предпринимательства в РФ определяется в значительной степени его собственным исторически сложившимся институционально-экономическим укладом, генетически связанным с некапиталистическими формами хозяйственной деятельности» [Шварцбурд, 2008]. Он проводит сопоставительный анализ уровня развития малого предпринимательства и принимаемых законов, нормативных актов, приходит к заключению о слабом влиянии законодательных норм и иных формальных институтов на малый бизнес.

Низкую эффективность предпринимаемых государством мер продемонстрировала О.В. Русецкая. Оценивая влияние предпринимаемых государством усилий по активизации малого бизнеса в условиях кризиса и отклик предпринимателей на эти меры в регионах северо-запада России, она построила два рейтинга: рейтинг «Реакция малого бизнеса» и рейтинг «Действия властей» [Русецкая, 2011].

Рейтинг «Реакция малого бизнеса» строился на основе показателей (2009 г. к 2008 г.):

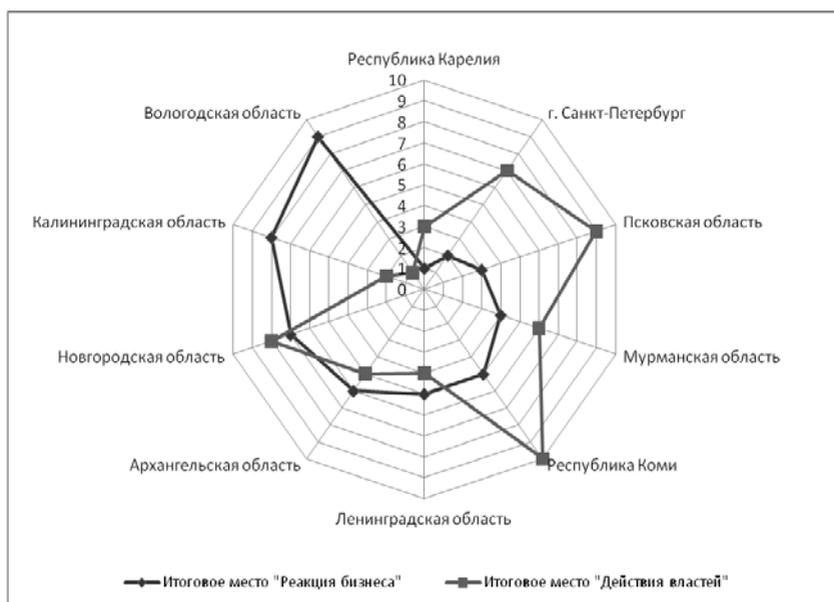
- динамика числа малых предприятий (с учетом микропредприятий);
- динамика численности работников списочного состава малых предприятий (с учетом микропредприятий);
- динамика оборота малых предприятий (с учетом микропредприятий);
- динамика инвестиций в основной капитал малых предприятий (с учетом микропредприятий);
- динамика количества индивидуальных предпринимателей.

Рейтинг «Действия властей» рассчитывался по следующим показателям:

- динамика средств, предусмотренных на поддержку малого предпринимательства в региональных целевых программах (в 2009 г. по сравнению с 2008 г.);
- объем средств, предусмотренных на поддержку малого предпринимательства в региональных целевых программах в 2009 г. в расчете на одного занятого в малом бизнесе;
- объем субсидии из федерального бюджета в 2009 г., приходящийся на одного занятого в малом бизнесе;

- ставка налога по упрощенной системе налогообложения;
- условия для выкупа арендуемых помещений.

Рейтинги построены таким образом, что тот регион, у которого соответствующий показатель наилучший, получал 1-е место. Сопоставление итоговых рейтингов «Действие властей» и «Реакция малого бизнеса» показал, что полного совпадения рейтингов нет ни по одному из регионов (рис. 1.7). Следовательно, резюмирует автор, можно сделать вывод о том, что значимой корреляции между действиями властей по поддержке малого бизнеса и реальностью нет.



Источник: [Русецкая, 2011].

Рис. 1.7. Сравнение рейтингов регионов СЗФО «Действие властей» и «Реакция малого бизнеса»

Завышение прогнозных показателей в развитии малого предпринимательства объективно следует из анализа и оценки потенциала раннего предпринимательства в регионах страны. Такой анализ проводят энтузиасты Государственного университета –

Высшей школы экономики (ГУ-ВШЭ) под руководством д.э.н. А.Ю. Чепуренко. Информационной базой исследования этого коллектива является Международный проект «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor, далее GEM), который представляет собой взаимодействие научно-исследовательских команд разных стран мира, направленное на изучение предпринимательской активности. Используя специальную анкету, в каждой стране-участнице проекта осуществляется стратифицированный выборочный опрос взрослого трудоспособного населения на предмет отношения и вовлеченности в предпринимательскую деятельность [Образцова, 2007].

В ходе этого исследования были установлены общие черты и различия в динамике количественных и качественных характеристик раннего предпринимательства и потенциала его дальнейшего развития. Выявлен достаточно ограниченный круг факторов, влияющих на выбор населением стратегии экономического поведения как альтернативы между наемной занятостью и последовательной реализацией предпринимательской идеи. Среди факторов, апробированных в GEM, во всех случаях значимыми оказались индикаторы социальных связей и воспринимаемых способностей.

Исследователи пришли к выводу: подход к поддержке малого предпринимательства должен быть дифференцирован для различных типов поселений. Специфические региональные черты рамочных условий предпринимательской деятельности характеризуют социальную среду и государственную политику в области поддержки предпринимательства. Мнение населения относительно состояния и развития рамочных условий предпринимательской деятельности является мощным фактором, обуславливающим вовлечение взрослого трудоспособного населения в предпринимательство [Габелко, 2009].

Помимо условий внешней среды на принятие решения о начале или продолжении предпринимательской деятельности оказывает воздействие самооценка индивидом собственных компетенций, оценка им ресурсов собственного человеческого капитала. Только когда в представлениях населения внешние возможности дополняются необходимыми компетенциями, экономика и общество получают социальную страту, которая представляет собой потенциал пополнения предпринимательских рядов [Алимова, 2007]. Авторы исследования делают вывод, что польза от поддержки предпринимательского старта может быть достигнута в

том случае, если в предшествующем году уже были приняты меры по организации бизнес-образования этих людей, причем достаточно эффективные с точки зрения формирования их предпринимательских компетенций.

Л.И. Евалено считает, что «продолжение патерналистской политики федеральных, региональных и местных властей в состоянии несколько расширить число малых предприятий и численность занятых в малом бизнеса, но кардинальное повышение количественных параметров этого бизнеса на указанной основе в ближайшие годы маловероятно» [Еваленко, 2004, с. 343].

Постоянные исследования различных аспектов деятельности и институциональных особенностей проводит общественная организация ОПОРА России. Так, в аналитическом отчете «Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России. Индексы ОПОРЫ», подготовленном в 2008 г., была дана классификация факторов, влияющих на развитие малого и среднего бизнеса и повышение его доли в экономике регионов. Определены два фактора, относящихся к базовым, т.е. существующим как данность и наиболее сложно поддающихся изменению: условия спроса в регионе и специфика отраслевой структуры экономики региона.

Отметим, что во многих исследовательских работах авторы ограничиваются выявлением основных тенденций в развитии малого предпринимательства, не выявляют механизмы и причины наблюдаемых процессов, оставаясь в рамках описания предмета исследования. За редким исключением не делается выводов для политиков и управленцев. Не исследуются причины сложившейся межрегиональной дифференциации малого предпринимательства в начале этапа реформирования, которые обусловили последующие тенденции.

Выше приведенные примеры исследований и анализ данных позволяют сделать вывод о том, что попытки создавать стимулы для развития малого предпринимательства, используя административный ресурс, не увенчались ожидаемым успехом. Эффективность государственных мер регулирования и поддержки малого предпринимательства остается низкой, пространственный аспект развития этой сферы экономики – вне фокуса экономической политики государства.

Сопоставление уровня развития малого предпринимательства и усилий власти актуализируют теоретическую задачу: объяснить причины стагнации малого предпринимательства и низкую эффективность управленческих воздействий, разработать методологию и методику для определения факторов, содействующих активизации малого предпринимательства в регионах России.

1.2. Теории возрождения мелкомасштабного производства в индустриально развитых странах

Обоснованность научного подхода состоит в том, чтобы «не забывать основной исторической связи, смотреть на каждый вопрос с точки зрения того, как известное явление в истории возникло, какие главные этапы в своем развитии это явление прошло, и с точки зрения этого его развития смотреть, чем данная вещь стала теперь» [Ленин, 1970, с. 67].

Изменение оценки роли мелкомасштабного производства в экономике индустриально развитых стран, по-нашему мнению, во многом предвосхитило момент появления малого предпринимательства в современной России. В научной литературе, как представляется, мало внимания уделяется периоду, когда теория, именуемая фордизмом, потеряла главенствующую роль.

В середине прошлого столетия господствовало представление о развитии индустриального общества, в соответствии с которым малый бизнес рассматривался, главным образом, как пережиток более раннего периода экономического развития. Теория давала логические объяснения этому процессу. Исследователи индустриальной экономики, базируясь на принципе «эффекта масштаба», предсказывали тенденцию развития к более крупным единицам производства. «Эффект масштаба» казался особенно актуальным в отраслях массового производства. Карл Маркс привел знаменитый пример Адама Смита о фабрике булавок для иллюстрации теории снижающейся стоимости, повышенных масштабов производства, которые обеспечиваются за счет специализации труда, машин и оборудования, а также выгодного использования более эффективных технологий.

Утверждалось, что технология и специализация индустриального общества однозначно ассоциируются с крупномасштабными организациями, а экономическая деятельность осуществляется крупномасштабными предприятиями, которые требуют об-

ширной координации менеджеров и тех, кто находится под их началом [Kerr et al., 1960].

Наиболее значимыми компонентами такой модели экономического и социального развития были такие признаки, как:

- массовое производство стандартизированных продуктов, основанное на конкретном оборудовании и технологиях;
- расширение рынка для минимизации затрат и обеспечения поглощения продукции массового производства;
- схемы управления спросом и стабилизации доходов, обеспечивающие непрерывную массовую покупательную способность;
- организация работы по типу системы Тейлора, построенная на четком разделении и специализации неквалифицированного труда и низком уровне подготовки работников;
- значительная дифференциация между работой «синих» и «белых» воротничков, обширный управленческий аппарат с хорошо налаженной системой иерархического контроля и бюрократической администрацией.

Эта логически последовательная модель производства, потребления и организации деятельности была названа «фордизмом» [Piore, Sabel, 1984]. Экономическая эффективность этой модели обеспечила не только быстрое ее распространение, но и неизбежные последствия в социальном устройстве. «Фордизм» фактически определил не только организацию производства товаров и услуг, не только потребление людей, но и их образ жизни. Стандартизированный отдых, урбанизация, регресс регионализма стали отличительной чертой экономической деятельности и культурной жизни населения.

Конечно, не все структуры и институты развивались согласно этой концепции. Однако исключения рассматривались как остаточное явление, которое неизбежно исчезнет в ходе экономического развития.

На защиту мелкомасштабного производства вставали лишь некоторые экономисты. К ним, например, можно отнести Ф. Шумахера, который рассматривал проблему маломасштабных видов человеческой деятельности [Schumacher, 1973; Шумахер, 2012]. Ф. Шумахер доказывал, что с учетом сложности человеческих, социальных, политических и экономических соглашений единственного ответа на вопрос о размере не существует, а для достижения разных целей нам могут понадобиться различные типы

структур. Для всех видов человеческой деятельности существует своя собственная шкала измерений. Несмотря на широкое обсуждение опубликованной книги в научном мире она оказала незначительное влияние на мировоззрение других ученых.

Взгляды Ф. Шумахера существенно расходились с общепринятыми научными представлениями его времени. Факты, казалось, соответствовали другой модели устройства экономики и общества. До начала 70-х годов прошлого столетия большинство исследований свидетельствовали о том, что собственность на капитал непрерывно концентрировалась, а предприятия и фирмы росли в размерах. Предполагалось, что небольшие фирмы постепенно исчезнут вследствие плохой организации, плохого управления и отсталых технологий, оставаясь только в тех областях производства, которые современная индустрия захватила не полностью. Марксизм фактически предрек те же тенденции концентрации, но не в сфере бизнеса и достижения им технической эффективности, а в процессе растущей концентрации и централизации капитала.

Концентрация оценивалась как прогресс и благо. Невозможно было спрогнозировать, что в XXI веке разразится мировой финансовый кризис и концентрация финансового капитала приведет к пагубным последствиям. Что крупнейшие коммерческие банки США разрастутся до такого размера, при котором их невозможно будет обанкротить без ущерба для финансовой системы в целом (принцип *too big to fail*). Что Президент США в 2009 г. будет вынужден обсуждать в Конгрессе меры, позволяющие наложить законодательные ограничения на размеры пассивов крупнейших банков, лимитировать размеры финансовых корпораций.

Задолго до этих событий наметившийся кризис фордизма в 70-е годы прошлого столетия состоял уже в том, что в рамках его представлений невозможно было объяснить явления, связанные с увеличением доли занятых на малых предприятиях в индустриально развитых странах. Тенденция централизации при организации бизнеса сменилась на противоположную: во многих развитых странах увеличилась доля занятых на малых предприятиях и в фирмах. Дальнейшее развитие не подтвердило предположения и выводы классиков, вызвало повышенное внимание к малым фирмам, которые ранее считались анахронизмом. Это повышенное внимание проявилось в многочисленных исследованиях и было зафиксировано в документах и грантах Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР).

Особое значение, по всей вероятности, в привлечении внимания научной элиты к роли малых фирм сыграла публикация доклада ОЭСР в 1985 г., в котором было зафиксировано, что в нескольких государствах-членах обнаружилась тенденция к концентрации работников в малых фирмах. Более того, было обнаружено, что небольшие фирмы обеспечили рост рабочих мест на протяжении 10 или 15 лет. Доклад ОЭСР по проблемам занятости 1985 г. указывал на необходимость более детально изучить, почему малые фирмы демонстрируют повышенную способность к увеличению рабочих мест, и каковы внешние стороны рабочих мест, созданных сектором малых фирм. Призыв возымел немедленную реакцию. Появилось значительное число исследователей, посвятивших свои работы изучению малого предпринимательства.

Внимание авторитетной международной организации стимулировало направление научного поиска. Как писал Мишель Фуко, каждой исторической эпохе свойственна своя, общая, характерная для конкретного исторического периода система мышления, система научного теоретизирования. Публикация доклада ОЭСР стала своеобразной редакцией этой системы. Ортодоксальные экономисты с энтузиазмом ухватились за идею «нового предпринимательства», поскольку она доказывала пользу конкурентоспособных рынков и опровергала эффективность вмешательства в регулирование рынка. Малые фирмы теперь рассматривались в контексте таких свойств, как конкурентоспособность, инновационность и гибкость. Считалось, что малые предприятия превосходят по этим характеристикам крупные фирмы [Acs, Audretsch, 1990].

На основе результатов обследования промышленно развитых стран исследователи представляли убедительные доказательства в пользу сдвига по занятости к более мелким производственным предприятиям. Рассмотрим некоторые предположения относительно причин этого явления.

Т. Ловеман и В. Сенгенбергер, объясняя сдвиг в сторону мелкомасштабного производства, показали, что крупные предприятия почти во всех странах, сталкиваясь с экономическими трудностями, резко снижали занятость, в то время как сектор малых фирм относительно удачно переживал период экономической нестабильности, имевший место в начале 1970-х годов. Небольшие фирмы сохраняли рост занятости или демонстрировали небольшой уровень спада [Loveman, Sengenberger, 1991].

Эти авторы проводили эмпирический анализ по данным шести стран, входящих в ОЭСР, и показали, что прирост количества занятых на малых предприятиях не является следствием смещений в секторе малого предпринимательства в сторону сферы обслуживания, не связан он и с влиянием экономических циклов. Скорее, этот прирост зависел в значительной степени от промышленной реконструкции двух типов: первая – это децентрализация и вертикальная дезинтеграция крупных компаний, а вторая – это образование сообществ (объединений) новых малых предприятий. Такие выводы авторов подтверждались многочисленными примерами явлений в промышленных районах и региональных объединениях малых фирм.

Два типа развития отражали разные, но взаимосвязанные реакции на изменения, которые происходили на рынках товаров и труда. Назывались четыре типа изменений: увеличение потребительского спроса на более дифференцированные товары или изготовление товаров и предоставление услуг с учетом требований заказчика; возросшая конкуренция на товарном рынке по стандартизованным товарам; распространение продукции микроэлектроники и технологии связи; изменение состава рабочей силы. М. Бизли, Р. Гамильтон и Т. Бартик, изучая данные по разным странам, указывали на то, что затраты на оплату труда ниже на мелких предприятиях [Beesley, Hamilton, 1984; Bartik, 1989]. Хотя эта гипотеза имела большую поддержку, она не объясняла, почему в большинстве стран, несмотря на значительную дифференциацию зарплат, количество занятых на мелких предприятиях в некоторые периоды уменьшалось. Не объясняла дифференциация зарплат опыта Италии, где наблюдалась относительно небольшая дифференциация зарплаты и высокий рост количества занятых на мелких предприятиях. Исследователи приходили к выводу, что дифференциация в производственных затратах и трансакционных затратах в лучшем случае была катализатором для проявления действия других, более существенных факторов.

Причину увеличения доли занятых в мелкомасштабном производстве искали в экономическом цикле. Выдвигалась гипотеза, что именно экономический цикл влиял на распределение предприятий по размеру. Однако и в этом объяснении усматривались некоторые неточности. Влияние экономического цикла не объясняло, почему сдвиг происходит в странах с очень разными макроэкономическими условиями, таких как Япония, Великобритания и Венгрия. Или почему более высокая доля занятых на малых предприятиях сохранялась на протяжении всех 1980-х годов, охватывающих разные периоды в экономическом цикле.

П. Джонсон, К. Мэйсон и Б. Мокри выдвигали гипотезу, согласно которой сдвиг к мелкомасштабному производству произошёл под влиянием поддержки, которую оказывали органы власти малому предпринимательству [Johnson, 1986; Mason, 1991; Мокру, 1988]. Считалось, что заинтересованность властных структур способствовала формированию общественных норм доверия к предпринимательству. Такое объяснение базировалось на реальных наблюдениях. В период увеличения количества занятых на малых предприятиях правительства многих стран предприняли ряд шагов по сокращению налогов и снятию законодательных ограничений их деятельности. Многие наблюдатели приписывали эти меры стремлению развить предпринимательский дух малых фирм и, тем самым, усилить их относительный рост.

Б. Блюстон и Б. Харрисон выдвинули гипотезу, согласно которой создание более мелких предприятий является частью общего стремления управляющих ослабить влияние профсоюзов посредством децентрализации [Bluestone, Harrison, 1982]. Децентрализация могла включать в себя сокращение подразделений в составе крупных предприятий или передачу мелким предприятиям контрактов на работу, которая ранее выполнялась на дому. Считалось, что достижения науки об управлении, которые наилучшим образом реализуются на малых предприятиях, делают их более привлекательными и процветающими, а спад и застой на рынке труда способствует укреплению управленческого контроля, который и приводит к уменьшению размеров предприятий.

К. Сабел и М. Пиор в противовес общепринятому в научной среде мнению считали, что победа парадигмы массового производства над системой ремесел не была такой неизбежной [Sabel, 1981; Pior, Sabel, 1984]. Процесс индустриального развития мог

давать различные результаты в различном обществе. Они предложили период, начавшийся в 70-х годах прошлого века, рассматривать как "второй индустриальный передел", при котором произошла переориентация и трансформация организации производства. Авторы обосновывали этот сдвиг кризисом в общественном устройстве, основанном на массовом производстве, и выдвинули гипотезу о новом общественном устройстве, основанном на гибкой специализации.

В 70-е годы прошлого столетия возросшая международная конкуренция, увеличившаяся нестабильность на рынках товаров и факторов производства – выдвинули специализированные товары и гибкие технологии в ряд более предпочтительных, чем массовое производство. Изменился и конечный спрос, так как вкусы потребителя склонялись в пользу товаров и услуг, выполненных с учетом потребностей заказчика. Гибкая специализация существовала на мелких предприятиях. Крупным предприятиям была необходима радикальная реорганизация для того, чтобы более мелкие горизонтально взаимосвязанные организационные структуры, входящие в состав корпораций, были бы больше похожи на объединения мелких предприятий.

Следовательно, прирост рабочих мест на мелких предприятиях являлся результатом как развития самих мелких предприятий, так и уменьшения размеров подразделений, которые входят в состав крупных предприятий [Loveman, Sengenberger, 1991].

Таким образом, изменения технологии, в частности в микроэлектронике, сделали средства производства доступными по ценам, которые могли позволить себе и малые предприятия. Новое поколение «гибкого» производственного оборудования хорошо согласовалось со стратегией мелких предприятий, которые предпочитали производить небольшие серии товаров, выполненные с учетом требований заказчика. Более того, утверждалось, что наиболее продуктивные научные разработки и исследования все больше стали производиться университетами и государственными структурами, а не крупными частными корпорациями. Таким образом, научные исследования и разработки стали доступны для малых предприятий, что усилило их позиции в конкуренции.

Гибкая специализация требовала общественного устройства, которое отличалось от того, что было связано с массовым производством. Наиболее явные особенности этого устройства:

- динамизм технологии;
- соединение широкой кооперации и жесткой конкуренции;
- расположение внутри сообщества или общественной структуры, основой которых могут быть семья, профсоюзы, политические партии или корпорация.

Таким образом, обобщая анализ публикаций конца 1980-х начала 1990-х годов, можно выделить несколько объяснений возрождения малого предпринимательства. Эти объяснения связываются с более обширной социально-экономической средой, в которой имел место данный сдвиг.

Одной из версий, объясняющих это явление, поддерживается логика технико-организационной эффективности, но имеет место мнение о том, что «в результате экзогенных событий некоторые базовые параметры эффективности были изменены в пользу более мелких единиц». Например, утверждается, что повышенная турбулентность на международных рынках, нестабильность спроса и более дифференцированные вкусы покупателей – все это делает массовое производство стандартизованных товаров на крупных производственных единицах невыгодным и морально устаревшим. Более того, появление и распространение новых технологий, основанных на микроэлектронике, снижает капитальные затраты и позволяет уменьшить разрыв в эффективности между короткими и длительными циклами производства, тем самым повышая конкурентоспособность мелкомасштабного производства.

Другая версия объяснений выходила за узкие рамки логики эффективности. В ней придавалось гораздо большее значение социальной или политической организации. Утверждалось, что в выборе организации производства есть стратегическая компонента, которая определяется «политиками» – доминантными группами в обществе. И здесь важны отношения между этими группами и создаваемыми ими институтами. Как государственная, так и частная политика играют важную роль в развитии сектора малого предпринимательства, но не являются решающими.

Особо следовало бы прислушаться к той части исследователей, которые на основе анализа сектора малых фирм в более широком экономическом, социальном и институциональном контексте высказывали предположение о том, что отдельная малая фирма не имеет достаточных ресурсов для эффективной конкуренции с более крупными фирмами. Для преодоления этого дефицита малому предприятию необходимо либо опираться на поступление ресурсов от крупных предприятий, либо быть связанной с сообществом малых фирм, как, например, имело место в промышленных округах Италии. Здесь формировались кластеры малых фирм, в которых производственные ресурсы совместно приобретались и использовались, коммерческие услуги оказывались на доленой основе, создавались посреднические институты для достижения и поддержки сотрудничества между фирмами. Таким образом, небольшие фирмы могли стать частью «больших» организаций, пользоваться многими преимуществами, имеющимися у крупных фирм, и, следовательно, предлагать рабочие места сравнимого качества.

Если крупные фирмы могут иметь преимущества вследствие более сильного положения на рынке, положительных эффектов масштаба и более эффективного использования таких услуг, как НИОКР, маркетинг, реклама, и т.п., то мелкие фирмы могут преодолеть свои недостатки и достичь той же эффективности, если организуют свое производство и вспомогательное обслуживание на коммунальной основе. Так, например, несколько мелких производителей одного и того же продукта на одной территории могли организовать совместные закупки энергии, сырья и оборудования. При создании объединений и консорциумов они могли преодолеть отсутствие политического влияния, с чем обычно сталкиваются мелкие фирмы, если действуют в одиночку.

Стоит отметить, что на фоне положительных оценок деятельности малых фирм очень мало было дискуссий о природе сдвига занятости в сторону более мелких фирм и предприятий. Те, кто рассуждал о таких присущих мелким фирмам характеристиках, как повышенная эффективность и гибкость, заведомо предполагали, что увеличение занятости за счет малых фирм может расширить экономическую деятельность без потерь для экономики. Не ставился и вопрос о том, является ли рост занятости в мелких фирмах зависимым от того, что происходит

в секторе крупных фирм. Поглощают ли, например, мелкие фирмы трудовые ресурсы, высвобождаемые крупными фирмами? Играет ли величина деловой организации решающую роль в определении экономической эффективности и способности к генерированию рабочих мест? Если существует врожденное превосходство в экономической деятельности мелких предприятий, то почему их относительная доля занятости сначала снижается, а потом растет вновь? Обязательно ли крупные фирмы страдают от трудностей и отсутствия отдачи на своих рынках и в своих системах производства, а мелкие фирмы являются более гибкими и динамичными? Существует ли некий закон, который неизбежно связывает размер бизнеса с эффективностью его экономической деятельности?

Сторонники умеренных взглядов рекомендовали воздерживаться от незрелых и излишне общих выводов о происхождении, социальных и экономических последствиях сдвига к более мелким единицам, полагая, что есть все основания тщательно исследовать данную проблему.

Отметим, что несмотря на обилие публикаций не было выдвинуто обобщающих теоретических построений, способных объяснить явление в целом по всем странам. Не было и единодушия в объяснении национальных особенностей в увеличении доли занятых на малых предприятиях. Рассматривалось множество гипотез относительно факторов такого сдвига, базирующихся на опыте отдельных стран. Выводы, прогнозы и предположения о сдвиге к мелкомасштабному производству в индустриально развитых странах делались на основе имеющихся статистических данных, а, следовательно, отражали естественноисторическое развитие событий в этих странах, объективно сложившиеся предпосылки для возрождения мелкомасштабного производства и сдвига к увеличению доли занятых на малых предприятиях.

Важно отметить, что все эти обсуждения в западной научной литературе появились как раз накануне реформ в России и могли оказать стимулирующее воздействие на экспертные заключения и рекомендации научного сообщества по реформированию экономической системы при переходе к рынку.

1.3. Потребность в новых теориях для понимания особенностей развития малого предпринимательства в России

Возрождение малого предпринимательства в России, особенность протекания процессов, сопутствующих этим изменениям, – неразрывно связаны с проводимыми в стране реформами. Трансформационные изменения не только оказали стимулирующее воздействие на малый бизнес, актуализировав проблему его развития, изменив роль и место в воспроизводственном процессе, как отмечает, например, М.Л. Еваленко [Еваленко, 2004]. Частный малый бизнес появился, во-первых, как результат проведения в стране реформ по решению политиков в условиях инородной институциональной среды. Во-вторых, его развитие по большей части приходилось на период трансформационного спада. Новые малые предприятия тем самым отличались от прежних малых предприятий, которые хотя и имели место в до-реформенное время, но количество их было незначительным.

Какую роль в формировании малого предпринимательства играют эти выделенные особенности? В рамках каких теорий следует искать объяснения значения указанных обстоятельств и их последствий?

Понятие трансформационного спада, введенного Я. Корнаи, обозначало рецессию, последующую за либерализацией в странах Восточной Европы и России. Природа этого явления существенно отличалась от спадов, имевших место в разное время в рыночных экономиках. Происходила институциональная и структурная перестройка экономики, когда «бюрократическая координация не применима, рыночная координация еще не работает, а дезинтеграция, недостаток координации и анархия препятствуют экономической деятельности» [Kornai, 1994]. Позднее механизм дезорганизации изучался О. Бланшардом и М. Кремером [Blanchard, Kremer, 1997].

Егор Гайдар в своих последних работах назвал этот период «деинституциональной экономикой», подчеркивая особую важность того обстоятельства, что в период реформирования экономики прежние институты сломаны, а новые не были созданы. Он писал: «Современная экономическая теория основывается на представлении, что организацию экономической жизни обеспечивают институты, правила, определяющие отношения между людьми, государством, организациями. Поколение за поколени-

ем ученых принимали институты, сложившиеся в Европе, как неизменную (и универсальную) данность. Потребовались потрясения первой половины XX века, две мировые войны, чтобы экономическое сообщество вспомнило о том, что хорошо понимал уже Адам Смит: институты принципиально важны для нормального функционирования экономики» [Гайдар, 2009].

Институциональная экономика, признаваемая в последнее время наиболее перспективным направлением экономической теории и используемая многочисленными исследователями для объяснения динамики развития малого бизнеса в России, не полностью способна раскрыть все эти особенности. Институционализм, отмечая важность отношений, правил и норм не дает методологических основ анализа экономик в условиях трансформационных изменений, характерной чертой которых является их деинституциональное состояние и сдвиг от формальных институтов к неформальным. Трансформация сопровождалась разрушением институтов, а подобная реальность не включалась в рамки институционализма. Процессы системной посткоммунистической трансформации представляют собой во многих отношениях принципиально новое поле научных исследований.

Эту точку зрения разделяют многие авторитетные ученые. В начале 2000 г. в журнале «Вопросы экономики» появилась статья, авторы которой В. Автономов, О. Ананшин, Я. Кузьминов, И. Липсиц, Л. Любимов, Р. Нуреев, В. Радаев – пришли к согласованному выводу о том, что главный урок состоит в признании значимости фактора институциональной среды в экономическом анализе и, следовательно, осознании скромных возможностей современной экономической науки в таких областях, как экономика развития и экономика трансформации плановых экономик в рыночные [Автономов и др., 2001].

Данное обстоятельство подчеркивает большинство ученых, работающих в различных областях общественных наук и занимающихся проблемами радикальных изменений в бывших социалистических государствах. Исследование закономерностей трансформации экономической системы как важное новое направление экономической науки отмечали в своих работах ведущие ученые академики А.Г. Аганбегян, А.Г. Гранберг, Д.С. Львов А.Д. Некипелов, В.М. Полтерович. Так, В.М. Полтерович пишет: «Анализ опыта показал со всей очевидностью, что реформирование экономики – это искусство, которое остро нуждается в научном осмыслении и теоретической под-

держке. Число работ по проблематике реформ за последние полтора десятилетия, вероятно, превысило их количество за всю предшествующую историю» [Аганбегян, 2003; Гранберг, 1992, 2001; Львов, 2002; Некипелов, 2006; Полтерович, 2007].

Первым руководством к реформированию экономик считается Вашингтонский консенсус. Вашингтонский консенсус (далее ВК) – представлял собой десять общих принципов, которые должны были выполняться правительственными органами, финансовыми организациями и специалистами в области экономики для того, чтобы обеспечить переход от стабилизации к росту. Согласно этому документу для устранения стагнации и стимулирования роста достаточно было обеспечить жесткую финансовую политику, дерегулирование и либерализацию торговли. И хотя методика была разработана главным образом для решения проблем Латинской Америки, основные ее постулаты за неимением лучшего, стали важным фактором воздействия на курс постсоциалистического перехода [Колодко, 2000, с.122].

Приводим основные положения ВК в редакции, учитывающей трудности, с которыми столкнулась экономика Латинской Америки при реализации первоначально изложенных принципов ВК, а также тех уроков, которые были получены в Европе и бывших социалистических республиках.

Десять принципов рекомендовали [Колодко, 2000, с. 123]:

- 1) увеличить сбережения в первую очередь путем поддержания финансовой дисциплины;
- 2) переориентировать общественные расходы на социальные нужды;
- 3) реформировать налоговую систему, среди прочих ввести экологический налог, земельную ренту;
- 4) усилить банковское регулирование;
- 5) поддерживать конкурентоспособный валютный курс, отказаться от плавающего курса и от использования привязки валютного курса;
- 6) добиваться внутрирегиональной либерализации торговли;
- 7) выстраивать конкурентную рыночную экономику путем приватизации и дерегулирования (включая рынок труда);
- 8) сделать строго определенные права собственности доступными для всех;

9) создать ключевые структуры, такие как независимые центральные банки, крепкие бюджетные организации, независимое и некоррупцированное правосудие и биржи труда;

10) увеличить расходы на образование, и прежде всего на начальную и среднюю школы.

В ВК не было прямого указания на развитие малого предпринимательства. К этому направлению реформирования можно отнести раздел «дерегулирование». В этом разделе записана рекомендация на устранение ограничений, которые препятствуют появлению новых фирм или сдерживают конкуренцию. В противном случае, требовалось доказательство того, что ограничения введены по соображению государственной безопасности, охраны окружающей среды или надзора за финансовыми организациями.

Рекомендации ВК были предназначены для стран, уже имевших рыночную экономику. Недостаточное понимание экспертов международных организаций ценностей централизованного планирования привело многих из них к искаженному видению его результатов, и вызвало впоследствии обоснованную критику оппонентов. «Рекомендованные стратегии развития в ряде случаев базировались на ошибочных посылах и игнорировании постсоциалистической реальности. Вместо серьезной озабоченности уникальными проблемами реформируемых стран анализ стратегий и рекомендаций основывался на очень ортодоксальном экономическом мышлении» [Колодко, 2000, с. 101].

Откликом на возникшую потребность в объяснении происходивших явлений стали работы, в которых сделаны попытки осмысления общих закономерностей экономических систем и предложена технология их реформирования.

Дискуссия о том, как же надо было переходить от авторитарной системы к рыночной, носила жесткий характер. В.В. Попов отмечает, что в оценке хода реформ выделялись два направления. Либералы усматривали причины высоких издержек трансформации в медлительности и непоследовательности реформаторов, тогда как их критики, градуалисты, напротив, склонны были винить во всем чрезмерно быструю либерализацию, сопровождавшуюся крахом институтов. Правые настаивали на том, что роль государства все еще слишком велика и должна быть уменьшена. Левые оставались сторонниками «постепенности» [Попов, 2000].

Внешние оценки конструктивизма в рекомендациях по реформированию были сдержанные. Основной их недостаток состоял в том, что эти рекомендации не составляли единой теории. Они оценивали только темпы проведения преобразований. М. Блауг заметил, что экономисты как профессиональное сообщество оказались «хуже, чем бесполезными», советуя правительствам стран Восточной Европы, как переходить от командной экономики к рыночной (цит. по [Автономов и др., 2001]).

По признанию Д. Норта, адекватной теории трансформации как не было тогда (в начале 1990-х годов), так нет и сейчас. А если бы она существовала, то это была бы сложная «смесь, состоящая из как минимум экономики, социологии, политической науки и в особенности права» (цит. по [Автономов и др., 2001]).

Такие работы появились много позже высказывания Норта. Центральное место в списке этих исследований занимают теоретические обобщения опыта реформирования современных динамичных социальных систем, представленные в монографиях В.М. Полтеровича и Г.В. Колодко, которые наряду с многочисленными публикациями западных экономистов закладывают новое теоретическое направление экономического развития – теорию реформ [Полтерович, 2007; Колодко, 2000].

По определению В.М. Полтеровича, теория реформ – интенсивно формирующаяся дисциплина, опирающаяся на новую политическую экономию, институциональную теорию и, кроме того, на весь традиционный аппарат макро- и микроэкономики, теории международной торговли, рынков капитала, и т.п. Предмет теории реформ – управляемая трансформация институтов. Задача теории реформ заключается в составлении руководства для реформаторов, которое позволяет отыскать рациональные стратегии преобразования различных институтов в тех или иных конкретных обстоятельствах, дает теоретическое объяснение успехов и неудач проведенных реформ.

К настоящему времени исследования, формирующие теорию реформ, подчеркивая важность эффекта «дерегулирования» в переходных экономиках, неоднозначно оценивали последовательность мер, связанных с развитием малого предпринимательства. Г.В. Колодко пишет, что задержка развития малого и среднего частного сектора, и особенно малых предприятий в несельскохозяйственных районах, оказывает негативное воздействие на большой бизнес. «Распределение ресурсов посредством рынка

ведет к стремлению к росту выпуска, если предпринимательский дух уже существует. Чем шире границы деятельности частного сектора во время реформ при социализме, тем сильнее стремление к ориентированному на прибыль развитию на стадии первоначальных преобразований» [Колодко, 2000, с. 86].

Как утверждал Я. Корнаи, появление новых предприятий было чрезвычайно важно для стимулирования роста в постсоциалистической экономике [Kornai, 1992]. Он отстаивает позицию, согласно которой новые предприятия сравнительно свободны от тех искажающих мотивов, под давлением которых находились в то время государственные предприятия, поэтому они были сравнительно эффективны, отвечали рыночным условиям. О. Бланшард отмечал, что, создавая рабочие места, новые предприятия помогали политикам осуществлять реформы, направленные на повышение эффективности [Blanchard, 1997]. Новые малые предприятия смягчали падение производства, вызванное реструктуризацией и приватизацией государственных предприятий и разрушением государственной системы снабжения. Многие исследователи указывают на то, что для переходных экономик, в том числе и для России, не удавалось доказать наличие преимущественной эффективности предприятий с новыми формами собственности и управления (имеются в виду новые предприятия – предприятия, управляемые менеджерами, собственными работниками, аутсайдерами или государством).

Исследования, проведенные Мировым банком в России, показали, что изменения формы собственности слабо связаны с большинством показателей деятельности, включая объем реализации, заработную плату и занятость [Commander и др., 1996]. Весьма слабое влияние приватизации на поведение российских фирм в отношении занятости показали исследования Д. Эрла и С. Эстрина [Earle, Estrin, 1996]. В то же время эффективность малых предприятий при определенных условиях не вызывала сомнений, именно на них, по мнению авторитетных исследователей, создавались новые рабочие места.

В одном из исследовательских проектов WIDER (Хельсинки), посвященном роли новых малых частных фирм в переходных экономиках, прямо указывалось на то, что эффективность приватизации государственных предприятий может быть значительно снижена, если параллельно не будут создаваться новые частные предприятия. Эти предприятия заметно облегчают процесс за счет использования активов и кадров, отторгнутых при привати-

зации [McIntyre, 1999]. Провал в развитии новых частных предприятий мог замедлить реструктуризацию государственных предприятий, увеличить объемы выплачиваемых трансфертов за счет пособий по безработице и досрочных пенсий, что, в свою очередь, могло препятствовать росту инвестиций, созданию новых рабочих мест и привело бы к политической дестабилизации. Недостаточное число малых предприятий мешало развитию нормальной рыночной среды, а, следовательно, экономическому росту и повышению благосостояния.

Развитие малого бизнеса сопровождало реформы фактически всех стран. Г.В. Колодко приводит примеры развития малого предпринимательства в 1970–1980-х годах в Венгрии, Польше, Югославии. В Польше, например, где в 1989 г. еще до начавшихся преобразований 20% ВВП производилось в частном секторе, половину которого помимо сельского хозяйства составляли малые и средние предприятия. В Китае и Вьетнаме в 1990-х годах, несмотря на все ограничения социалистических режимов, частный сектор пустил корни и разросся. Но наиболее впечатляющим рост малого частного бизнеса был в Чехословакии, где до 1989 г. легальных частных предприятий не существовало. Менее чем через два года их число превысило 1 млн при населении страны в 10 млн человек. В Польше и Венгрии с их более развитыми частными секторами наблюдался еще более значительный рост малых предприятий. В относительно менее развитой Болгарии к середине 1994 г. было зарегистрировано 460 тыс. частных предприятий, т.е. одно предприятие приходилось на двадцать жителей.

В отличие от приведенных многочисленных примеров положительной оценки развития малого предпринимательства в период трансформационных изменений В.М. Полтерович дает сдержанную оценку его роли и указывает на необходимость взвешенной политики в этот период. Он пишет: «Для обеспечения быстрого роста государство должно следовать весьма сложной стратегии, каждый раз выбирая политику, адекватную стадии модернизации, и своевременно изменяя ее при переходе от одной стадии к другой. Применительно к вопросу о развитии малого бизнеса этот тезис предполагает необходимость рассматривать динамику рационального соотношения между крупными и мелкими фирмами в зависимости от стадии модернизации экономической системы. В период широкомасштабных реформ понимание динамики рационального соотношения между крупными и мелкими фирмами особенно важно» [Полтерович, 2007, с. 191].

Эта оценка близка к оценке роли малого предпринимательства в индустриально развитых странах сторонников умеренных взглядов, которые рекомендовали тщательно исследовать проблему и воздерживаться от незрелых и излишне общих выводов. Осторожность в оценке роли малого предпринимательства в период трансформационных изменений вполне оправданна. Подчеркивая положительные моменты влияния малого предпринимательства на исход трансформации, исследователи, как правило, мало внимания уделяли условиям функционирования самих малых предприятий и готовности населения овладеть новым видом деятельности – предпринимательством.

Процесс реформирования создавал неоднозначные условия для выживания самих малых предприятий. В. Мау отмечает три негативных фактора: неопределенность будущего экономического и политического порядка, резкую ломку институциональной структуры, неспособность государства обеспечить исполнение законов и контрактов [Мау, 2001]. Кроме того, многие малые предприятия появлялись на свет не в силу экономической целесообразности, а только благодаря личностным мотивациям: мечте их организаторов на получение высоких доходов от достаточно простых видов работ и услуг, мечте на достаточно абстрактную «лучшую жизнь» [Чепуренко, 2004]. Такие бизнесы, как правило, не имели долговременной программы развития, психологические ожидания скорого процветания их владельцев доминировали над трезвым экономическим расчетом и даже здравым смыслом, что не могло не сказаться на последствиях.

В монографии В.М. Полтеровича под стратегией институциональной реформы понимается планируемая траектория изменения институтов во времени, которая определяется набором управлений, обеспечивающих на каждом шаге подходящую институциональную трансформацию в зависимости от текущих условий и достигнутых результатов. Процесс этот пока мало изучен, что отмечает, например, Г.Б. Клейнер: «...Институциональная динамика относится к числу недостаточно изученных процессов как с теоретической, так и с эмпирической точки зрения. Остаются неясными такие вопросы, как генезис страновых институтов, взаимосвязи между институтами различных уровней, характер и степень влияния экономической практики на формирование институциональной структуры экономики» [Клейнер, 2001].

Малое частное предпринимательство – важнейший институт рыночного преобразования бывших социалистических стран. Такой подход разделяется многими исследователями, прежде всего теми из них, кто, используя воззрения одного из основателей традиционного институционализма Джона Коммонса, относят к институтам и действующие организации¹. Например Ю. Ольсевич и В. Мазарчук, отмечая, что в трактовке содержания «институт» до сих пор сохраняются существенные разногласия, пишут: «Главный «водораздел» проходит между теми, кто под институтами понимает устойчивые нормы и правила, определяющие поведение людей, и теми, кто считает, что институты – это организации (фирмы, учреждения, государство, партии, профсоюзы и т.д.). Мы полагаем, что по существу две данные позиции дополняют друг друга. Нормы и правила можно рассматривать как простые институты по отношению к организациям – сложным институтам» [Ольсевич, Мазарчук, 2005, с. 51].

Малое предпринимательство как социальный институт рассматривают в своих исследованиях И.Р. Долгорукова, Н.Я. Павлюк, С.Н. Рохмистров и др. «Социальный институт – это исторически сложившаяся устойчивая форма организации совместной деятельности... Качественная определенность социального института малый бизнес заключается в соединении собственника имущества и менеджера, который управляет данным имуществом и обеспечивает самокупаемость бизнеса» [Долгорукова, 2005, с. 164]. В работах Н.Я. Павлюка и С.Н. Рохмистрова дана характеристика предпринимательства как социального института, базирующаяся на выдвижении первичности фактора потребностей в зарождении и развитии этого сложного социально-экономического феномена [Павлюк, Рохмистров, 2004].

Приведенные примеры свидетельствуют в пользу того, что поиск рациональной стратегии преобразования малого предпринимательства как института методологически верно строить на теоретических конструкциях, обобщающих опыт реформирования постсоциалистических стран – теории реформ. Такой подход, кроме того, позволяет проверить выводы, основные базовые принципы и понятия теории реформ на примере

¹ Д. Коммонс определял институты как организационные механизмы достижения коллективных целей и в этом смысле отождествлял их с организациями.

процессов, характерных для становления малого предпринимательства в России.

1.4. Теория предпринимательства: выводы для реформаторов

Теория реформ, по оценке ее создателей, опирается на новую политическую экономию, институциональную теорию, на традиционный аппарат макро- и микроэкономики, теории международной торговли, рынков капитала [Полтерович, 2005]. Представляется возможным усилить еще одну компоненту этой базы и трактовать один из постулатов теории реформ – «о необходимости учитывать особенности гражданской культуры и уровень развития человеческого капитала» [Полтерович, 2007, с. 423–424] – в том числе с позиций теории предпринимательства, давать оценку предпринимательского потенциала населения реформируемой страны при разработке перспективной институциональной траектории.

Малое предпринимательство, являясь структурным элементом рыночной экономической системы, обладает всеми признаками, на которые в теоретическом плане сфокусирована теория предпринимательства. Большинство исследователей, в особенности российских, увязывают анализ малого предпринимательства с содержанием самого предпринимательства. Например, В. Савченко отмечает: «Малое предпринимательство предполагает не просто относительно небольшие размеры предприятия и масштабы хозяйственной деятельности, но и обязательное базирование последней на особо рискованной инновационной основе, на полной экономической ответственности, на персонифицированных и гибких управлении и организации воспроизводства с целью получения максимального предпринимательского дохода с единицы затраченного капитала» [Савченко, 2006, с. 59].

Развивая этот подход, А. Шурус определяет экономическую сущность малого предпринимательства двумя обстоятельствами: во-первых, оно объективно существует как сектор экономики, образуемый совокупностью мелких предприятий и в этом качестве представляющий общественную форму мелкого производства в условиях рынка; во-вторых, оно является особым типом предпринимательской деятельности. Таким образом, мелкое производство и составляющие его предприятия образуют организационно-техническую сторону производства, а малое пред-

принимательство относится к его социально-экономическому измерению [Шулус, 1997].

Что полезного может дать теория предпринимательства для реформаторов, разрабатывающих стратегию институциональных преобразований?

В экономической теории по мере ее развития сложилось несколько концептуальных представлений о сущности, функциях и субъектах предпринимательской деятельности в рыночной экономике. Рассмотрим, что собой представляет предпринимательство в теоретическом плане, с какими функциями можно связать предпринимательскую деятельность? И хотя известный американский экономист П.Ф. Друкер, указывая на отсутствие общепринятых определений и терминов, характеризующих предпринимательство, отметил, что «прошло уже много лет с тех пор, когда Сей ввел в оборот этот термин, а мы еще все продолжаем путаться в определениях [Друкер, 1992, с. 31–32], сошлемся на известные работы.

Традиционно в экономической теории роль и функции предпринимательства связывают с работами классиков XIX и начала XX века. Благодаря научным воззрениям Р. Кантильона, Й. Тюннена, Ж.Б. Сэя, а позднее Й. Шумпетера, Ф. Найта, Л. Мизеса, И. Кирцнера в теории появляется и исследуется экономический агент – предприниматель, а вместе с ним – явления неопределенности и риска в экономических системах. Предприниматель наделяется функциями, главная из которых состояла в принятии на себя рисков. Предприниматели становятся центральной фигурой в экономическом процессе. Они обладают силой, приводящей в движение всю экономическую систему.

Развивая представления классиков теории предпринимательства, Ф. Найт в работе «Риск, неопределенность и прибыль» проводит четкое различие между риском, как просчитываемой неопределенностью, и непросчитываемой неопределенностью. «Когда речь идет о риске, распределение исходов в группе случаев известно либо благодаря априорным расчетам, либо из статистических данных прошлого опыта, тогда как в условиях неопределенности это не так по одной общей причине, что ситуация, с которой приходится иметь дело, весьма уникальна, и нет возможности сформировать какую-либо группу случаев» [Найт, 2003, с. 225]. Эта неопределенность по своей природе не может быть ни застрахована, ни капитализирована, ни оплачена в форме заработной платы. Благодаря существованию подлинной

«неопределенности» будущего у предпринимателя появляется возможность получить положительную прибыль несмотря на совершенную конкуренцию, долгосрочное равновесие и «исчерпанность продукта».

Весомый вклад в само понимание предпринимательства внес Й. Шумпетер, который создал теорию экономической динамики, основанную на осуществлении «новых комбинаций». В работе «Теория экономического развития» он впервые дает определение предпринимательским отношениям как «универсальной сущности любой экономической формации», состоящей в осуществлении «новых комбинаций». Функция предпринимателя заключается по Шумпетеру в том, чтобы реформировать или революционизировать производство, осуществляя «новые комбинации». Реализация нововведений образует самостоятельную экономическую функцию, которая заключается в преодолении сопротивления среды при решении новых задач. Согласно его теории, ключевую роль в обеспечении экономического роста играет предприниматель, вводящий новшества (инновации). Он берет на себя риски и внедряет новые технологии для стимулирования экономической активности, заменяя ими старые технологии. Однако в связи с тем, что подобная инновационная активность возникает нерегулярно, столь энергичные всплески производственной деятельности влекут за собой стадии кризиса. Поэтому рыночная экономика, в которой действуют предприниматели, не является и не может быть стационарной. Она непрерывно развивается благодаря предпринимательству [Schumpeter, 1982].

Если Й. Шумпетер трактовал предпринимателя как источник неравновесия, нарушающий привычное хозяйствование, то И. Кирцнер рассматривает новатора как человека, который использует временное неравновесие для извлечения прибыли, способствуя этим восстановлению равновесия [Кирцнер, 2001]. При неравновесии возникают расхождения между спросом и предложением в пространстве и времени, что создает многочисленные нереализованные возможности для увеличения прибыли. Предпринимательство в этом случае выступает как реакция индивида на такие потенциальные источники выгоды.

Таким образом, предприниматель в теории играет двоякую роль: выводит экономическую систему из равновесия и восстанавливает ее новое равновесное состояние. Благодаря этому экономическая система развивается, а само предпринимательство

является ее экономической функцией. Осуществляемые предпринимателем изменения происходят в его взаимодействии с внешней средой. Взаимодействие среды и предпринимательства как двух сторон рыночного хозяйства составляет важнейший момент развития.

По нашему мнению, особые функции предпринимательства слабо учитывались при реформировании из-за парадокса экономической теории, отмеченного В. Баумодем и Х. Баррето [Baumol, 1968; Barreto, 1989]. Они доказали, что неоклассическая теория, во многом определяющая мировоззрение экспертов того времени, проигнорировала предпринимателя, превратив его из движущей силы в силу, действующую извне анализируемой экономической системы, в источник экзогенных возмущений.

Критикуя неоклассическую теорию фирм, В. Баумоль видит оптимизационные модели как эффективный инструмент для исследования хорошо поставленной проблемы [Baumol, 1990]. Но постановка задач – это вотчина менеджера, а не предпринимателя. Не следует путать предпринимателя и менеджера. Менеджер – это, согласно стандартной модели экономической теории, тот, кто должен принимать решения для максимизации прибыли при данных ограничениях на производственную функцию. В противоположность этому предприниматель – это лидер, который определяет новый продукт, услугу, методы и способы внедрения и применения. В. Баумоль предложил считать, что исследование должно фокусироваться на применении существующей экономической теории к задаче максимизации отдачи от функции предпринимателя, полагая, что предпринимателю отводится роль «инноватора» по Шумпетеру. Таким образом, предприниматель играет основную роль в определении вида производственной функции, и, как результат, темпов экономического роста и развития, что фактически игнорируется в неоклассической теории фирмы. Анализ предпринимательства остается за рамками обычной экономической теории, так как она основана на концепциях максимизации и минимизации. Ученый предположил, что общество влияет на производительность через правила, которые определяют относительную отдачу от различных форм предпринимательской активности. Эти правила игры определяют, в каком направлении будет развиваться предпринимательство.

В. Баумоль формулирует «свой рецепт», который может быть полезен и для современных реформаторов. Он отмечает, что если общество желает увеличить производительность и объ-

ем инноваций, то общественные действия должны быть направлены на эффективное распределение и использование предпринимательского потенциала и поиски путей снижения затрат за принятые риски. Исследователи должны понять, как система налогообложения может повлиять на рост предпринимательства, а структура процентных ставок – на принятие решений по созданию новых фирм.

Подробнейшим образом проблема исчезновения предпринимателя из теоретических конструкций анализируется Х. Баррето [Barreto, 1989]. Он не столь категоричен в разделении теоретиков на тех, кто признают особую роль предпринимательства, и тех, кто ее игнорирует. Скорее, напротив, Х. Баррето находит, что многие теоретики пытались объединить эти два подхода. К ним он относит ученых, которые, с одной стороны, признают особую функцию предпринимателя как координатора, с другой – предлагают графическое изображение проблемы выбора потребителя. Эклектическую позицию занимал А. Маршалл. Признавая предпринимателя как координатора, инноватора, он в то же время внес значительный вклад в неоклассическую теорию. Д. Хикс – последователь Л. Вальраса – также в своих работах делал попытки интеграции разных направлений в экономической науке.

То, что субъекты рынка действуют в условиях неопределенности будущего, неполной информации и их выбор при принятии решений сопряжен с риском, с неизбежностью привело к вопросу: должен ли предприниматель обладать некоторыми особыми свойствами. Мы находим положительный ответ на этот вопрос в работах классиков. Так, Й. Шумпетер, изображая предпринимателя как инноватора, нарушающего равновесие экономической системы, подчеркивал его особый психологический склад, стремление к экономическому лидерству. Ф. Найт также выделяет предпринимателя как индивида с особыми свойствами. Предприниматель рассматривается им как «голова» или как некто, желающий нести все риски и ответственность за принятие решений [Найт, 2003].

Таким образом, если следовать выводам теории предпринимательства, то склонность населения к предпринимательству, навыки предпринимательства – эти свойства человеческого капитала важны при переходе от централизованной экономики к рыночной. Предприниматели являются особыми субъектами

рыночной экономики со специфическими, обязательными для существования всей экономической системы функциями. В этой способности есть национальная компонента, связанная с традициями народов, проживающих на территории России. Этот вывод имеет существенное значение при рассмотрении проблем малого бизнеса. «Предпринимательский потенциал» населения в начале этапа реформирования страны был незначительным, а во многих регионах был близок к нулю.

Общероссийский портрет предпринимателя вырисовывается по результатам проведенного специального обследования Государственного комитета РФ по статистике. В июле 1996 г. были опрошены 4339 руководителей малых предприятий в 14 регионах России. На предыдущем месте занятости новоявленные предприниматели были: 45% – руководителями разных уровней, 22,5% – специалистами с высшим образованием, 7,7% – служащими, 4,5% – рабочими, 3,8% – студентами, 3,8% – военнослужащими. Более половины представителей малого бизнеса пришли в предпринимательство из сферы материального производства, 2,3% – из научной сферы. Как следовало из опроса, три четверти руководителей малых предприятий управляли своими фирмами без специальной подготовки. Примерно 10% руководителей обучались на краткосрочных менеджерских курсах. 9,2% руководителей прибегали к услугам консультантов, 3,4% руководителей прошли подготовку в учебно-деловых центрах. При этом несмотря на то что столь немногие руководители прошли через профессиональный тренинг, большинство из них (58–68%) считали себя профессионально подготовленными, т.е. мало понимали круг проблем, с которыми им придется столкнуться, не были способны оценить себя с позиций «пригодности» к предпринимательству.

Более позднее обследование, проведенное при участии Института социально-экономического анализа и других организаций по заказу USAID, не изменило картину. Примерно по одной трети рядовых работников обследованных малых предприятий имели общее среднее, профессионально-техническое и среднее специальное образование, и лишь 4% – высшее образование. Среди менеджеров среднего звена доля имеющих среднее образование составляла только 20%, а среди высших руководителей – 7%. Преобладающее высшее образование – техническое – имели 40% менеджеров среднего звена и 50% высших руководителей. Экономическое образование имели около четверти менеджеров и руководителей, юридическое – менее 10%.

То, что предприниматель должен быть наделен особыми индивидуальными способностями, подтверждают и современные исследователи. ЦЭФИР проводил исследования по выявлению факторов, приводящих людей в России, Бразилии и Китае к решению начать собственный бизнес. Изучение мотивации предпринимателей проводилось в 2003–2004 гг. в России, в 2004–2005 гг. в Китае и в 2005 г. в Бразилии. В каждой стране были опрошены жители семи крупных и средних городов из четырех регионов. В каждой из стран исследователи попросили заполнить анкеты 400 предпринимателей и 550 не предпринимателей. К числу предпринимателей исследователи отнесли людей, владеющих долей в бизнесе и принимающих активное участие в управлении им. Не предпринимателями считали всех тех, кто не работает в собственном бизнесе [Почему люди... (эл. ист. инф.)].

Оказалось, что такие факторы можно свести в три группы. Первая группа – социальная. В кругу близких знакомых большинства опрошенных предпринимателей были директора и владельцы бизнеса. Вторая группа – индивидуальные характеристики предпринимателей. Выяснилось, что по своим личным качествам предприниматели заметно отличаются от не предпринимателей. У них совсем другая система ценностей. Как правило, предприниматели более оптимистичны и гораздо серьезнее относятся к работе. В предпринимателях по сравнению с остальными людьми гораздо сильнее развит дух состязательности. Для многих из них занятие бизнесом – это своеобразный спорт. Для каждого предпринимателя жизненно важны лидерские качества, умение видеть новое и быстро его перенимать. Третья группа факторов связана с бизнес-климатом в регионе.

Приведенные результаты подтверждают необходимость наличия личностных качеств у населения для успешного занятия предпринимательством. В то же время подавляющая часть российского общества до сих пор продолжает видеть себя лишь наемными работниками, а стабильность и социальные гарантии ценит намного выше предпринимательских успехов. Причем в эту подавляющую часть нередко вливаются и те, кто еще недавно занимался собственным малым бизнесом.

По оценке А.Ю. Чепуренко, для многих россиян вхождение в сферу малого бизнеса – шаг вынужденный. При появлении возможности вернуться к нормально оплачиваемому наемному труду предприниматели нередко сворачивают свой бизнес [Чепуренко, 2004]. Излагая в одном из интервью результаты исследований в рамках GEM, А.Ю. Чепуренко указывает на связь между уровнем благосостояния и предпринимательской активностью населения. Так, в странах с низким уровнем душевого дохода предпринимательская активность очень высока, затем, по мере роста доходов, она снижается, а в странах с высоким средним доходом на душу населения вновь растет. Эта зависимость напоминает половинки буквы U и отражает разные типы предпринимательства. Тип первый – «вынужденные» предприниматели, для которых свой бизнес – единственная альтернатива безработице, второй тип – предприниматели по призванию.

«Предпринимательский дух», его наличие или отсутствие у населения, по нашему мнению, особенно важно при рассмотрении проблем возрождения малого предпринимательства. Именно его наличие является одним из основных критериев в определении скорости проведения системных и институциональных реформ. Эту же мысль подчеркивал Василий Леонтьев в одном из последних своих интервью¹, сказав: «Россию на ноги поставит дух предпринимательства – других средств нет».

¹ «Комсомольская правда», 09.02.1998 г.

Глава 2

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПЫТА «ТРАНСПЛАНТАЦИИ»

В СССР трансформационные преобразования начались с разрешения частного предпринимательства в малых формах. Какая политика была выбрана другими странами? На что следовало бы реформаторам обратить внимание в первую очередь?

В главе предпринята попытка на примере других стран, выбравших путь экономических преобразований, оценить эффективность политики российских реформаторов, начавших трансформации с разрешения малого предпринимательства, оценить полезность опыта других стран.

2.1. «Шоковая трансплантация» малого предпринимательства в России

Базовые понятия теории реформ позволяют с новых позиций рассматривать процессы, связанные с развитием малого предпринимательства в России. Обсудим, какое значение для исследования имеют два понятия: «трансплантация институтов» и так называемая «ошибка преждевременного переключения».

«Трансплантация» – это процесс заимствования институтов и их развитие в иной институциональной среде. Широкомасштабные реформы, проведенные в десятках стран всех регионов мира, в значительной мере базировались на идее ускорения экономического развития путем «трансплантации» институтов. «Трансплантация» институтов может быть шоковой, ориентированной на выращивание института или обеспечиваться созданием промежуточных институтов. В России была осуществлена «шоковая трансплантация» института малого предпринимательства со всеми вытекающими последствиями, появление которых можно было предвидеть, используя теорию реформ.

Малые предприятия России начала 1990-х годов возникали путем создания новых малых предприятий, перехода малых государственных предприятий в частную собственность через приватизацию, выделения малых предприятий из крупных в процессе демополизации, разукрупнения при проведении приватизации.

Почему возрождение малого предпринимательства в современной России началось с середины 1980-х годов, еще в составе СССР? Можно ли считать, как отмечалось в п. 1.2, что есть связь между разрешением частного малого предпринимательства в СССР и переосмыслением позиций относительно малых форм хозяйствования в экономической жизни индустриально развитых стран? Анализ хронологической последовательности событий подтверждает такое заключение.

В начале 1986 г. на XXVII съезде КПСС, когда впервые страна узнала, что ее ждет «перестройка» и «гласность», часть выступления М.С. Горбачева была посвящена анализу международной обстановки. Была дана установка делегатам на «общность», на «взаимозависимость» отдельных составляющих мирового целого, на сложность «глобальных проблем», на их «общечеловеческий» характер, на то, что они «не могут быть решены силами одного государства или группы государств», но требуют сознательного взаимодействия государств и народов «в планетарном масштабе». [Материалы... , 1986 (эл. ист. инф.)].

Доклад ОЭСР, в котором делалось заключение, что в нескольких из ее государств-членов обнаружилась тенденция к концентрации работников в малых фирмах, появился месяцами раньше, в 1985 г. Опыт Запада немедленно распространился в СССР. Уже в 1986 г. появился Закон «Об индивидуальной трудовой деятельности». В следующем 1987 г. было разрешено создавать кооперативы общественного питания, по производству товаров народного потребления и по бытовому обслуживанию, а в мае 1988 г. принят Закон «О кооперации в СССР».

С 1987 г. в РСФСР наблюдается абсолютное сокращение численности работающих в государственном секторе экономики. Наиболее интенсивно этот процесс происходил в 1989 г. в результате ускоренного развития кооперативного движения. В 1989 г. по сравнению с 1988 г. численность работающих на госпредприятиях и в организациях сократилась на 1,2 млн человек или на 1,8%. В 1990 г. этот процесс усилился. Численность

работающих в госсекторе сократилась по сравнению с 1989 г. на 3%. Таким образом, появление новых рабочих мест в России в этот период непосредственно связано с возникновением новых форм предпринимательства (табл. 2.1).

Динамика первых лет развития производственной кооперации выглядит весьма впечатляюще. В 1987 г. кооперативов было 23. Далее кооперативное движение росло подобно взрыву: январь 1988 г. – 13,2 тысячи кооперативов, январь 1989 г. – 77,5 тысяч, январь 1990 г. – 193,5 тысяч. За два года их число выросло почти в 15 раз. В первые месяцы своего существования кооперативное движение развивалось в основном в сферах производства товаров народного потребления, общественного питания, быстрого обслуживания населения, заготовки – переработки вторичного сырья. После принятия решений по регламентированию деятельности ряда видов кооперативов, прежде всего торгово-закупочных, в четвертом квартале 1989 г. произошло определенное замедление развития кооперативов, а в ряде случаев и сворачивание тех или иных видов деятельности. Усиливающиеся административные ограничения, доходящие до прямых гонений, жесткий контроль санитарных служб, растущая конкуренция со стороны других кооперативов заставляли предпринимателей занимать новые сегменты рынка, более надежные и прибыльные сферы предпринимательской деятельности.

Таблица 2.1

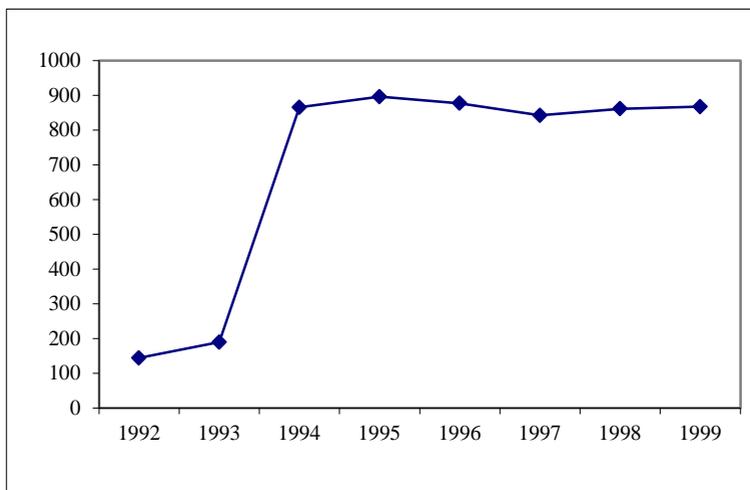
**Изменение численности занятых в секторах
экономики России**

Показатель	1988	1989	1990
Численность работающих в кооперативах, чел.	708147	2688380	3512289
Темп прироста занятости в кооперативах, %		280	31
Численность работающих в госсекторе, тыс. чел.	66755	65634	63878
Темп прироста (падения) занятых в госсекторе, %		-2	-3

Малые предприятия появились в 1990 г. на основании Постановления Совета Министров СССР от 8 августа 1990 г. № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий». Согласно этому постановлению, малые предприятия создаются во всех отраслях народного хозяйства на основе государственной, коллективной собственности, собственности советских граждан и иных форм собственности и могут осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законодательством. Основным критерием отнесения к этой группе предприятий является численность работающих. В промышленности и строительстве – не более 200 человек, в других отраслях производственной сферы – 50 человек, в отраслях непроизводственной сферы – 25 человек; розничной торговле – 10 человек.

Критерий отнесения предприятий к малым изменился в 1995 г. В соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ) к субъектам малого предпринимательства отнесены коммерческие организации (юридические лица), в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней: в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 человек, в оптовой торговле – 50 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

После бурного роста числа субъектов малого предпринимательства в первой половине 1990-х годов его развитие практически на всей территории страны затормозилось (рис. 2.1). В 1994–1997 гг. проводимая российским правительством политика умеренно-жесткой финансовой стабилизации сопровождалась значительным замедлением темпов роста количества малых предприятий. С 1996 г. государственной статистикой было зафиксировано даже первое абсолютное сокращение числа малых предприятий, зарегистрированных на территории России (Прил. III).



Источник: Данные Госкомстата РФ.

Рис. 2.1. Число зарегистрированных малых предприятий в России, тыс. ед.

Особенно трудным был для малого бизнеса период кризиса 1998 г. Сальдированный результат финансовой деятельности малого бизнеса в этот год составил минус 28556 млн руб., тогда как в предыдущий год этот показатель составлял плюс 37900 млн руб. в сопоставимых ценах. (В структуре отраслей народного хозяйства сальдированный финансовый результат представлен в Приложении IV.)

К 2000 г. в основных чертах завершился переходный период, обусловленный сменой централизованной системы управления экономикой страны и утверждением преимущественно рыночных принципов хозяйствования. Численность малых предприятий в конце 2000 г. составила 879,3 тыс., т.е. 6 предприятий на каждую тысячу жителей.

Особо отметим, что кооперативы и первые малые предприятия законодательно были разрешены до появления закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности», который был введен в действие 1 января 1991 г. Таким образом, общие правовые, экономические и социальные основы создания предприятий в условиях многообразия форм собственности, организационно-правовые формы предприятий, особенности их дея-

тельности, права и ответственность субъектов предпринимательства, меры государственной защиты, поддержки и регулирования предпринимательства законодательно были приняты, когда субъекты малого предпринимательства уже были созданы. Строго говоря, принятый закон противоречил действующей в то время Конституции СССР от 1977 г., поскольку в последней не было предусмотрено право владения имуществом. Новая Конституция была принята только в 1993 г. Гражданский Кодекс РФ, определивший законодательную основу хозяйственного оборота, также был принят и введен в действие значительно позже – с 1 января 1995 г.

Закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности» был введен в действие по примеру других реформируемых стран. До этого подобные законы, открывавшие путь к развитию частного предпринимательства, были введены: в апреле 1990 г. в Чехословакии – «Закон о предпринимательстве», в Венгрии в 1989 г. – «Закон о хозяйственных ассоциациях», в Польше в январе 1989 г. – «Закон о хозяйственной деятельности».

Реформы, начатые в социалистических странах, подталкивали к принятию решения об изменениях в экономической политике в таком же направлении. Поворот Советского Союза с середины 1980-х годов к ограниченным реформам в немалой степени подготовлен демократической ориентацией в некоторых из бывших социалистических государств, а также накопленным в них опытом частичных сдвигов в направлении постепенного становления рыночной экономики. Российские реформаторы заимствовали опыт других постсоциалистических стран, а не искали собственный путь развития. Понимание того, что «путь России в будущее самобытен и не имеет для себя готовых рецептов. Она не жила и никогда не будет жить по чужим шпаргалкам» [Абалкин, 2002, с. 5], пришло десятилетием позже.

Как полагают эксперты, заимствование опыта постсоциалистических стран в проведении реформ во многом было связано со стремлением советского руководства удержать над ними свое влияние. Опережающий прогресс западных индустриальных стран в области технического, экономического и социального развития на фоне одновременно углубляющегося хозяйственного кризиса в государствах социалистического лагеря оказывал притягательное воздействие на центрально-восточноевропейские общества, которые по итогам второй мировой войны попали в «сферу ответственности» бывшего СССР. Кроме того, ведущие промышленно разви-

тые страны проводили достаточно скоординированный курс на поддержку либеральных реформ в бывших социалистических государствах [Марков, 1998]. Все это, в конечном счете, создавало предпосылки для проведения в СССР экономической политики с элементами либерализации и «дерегулирования».

Подобная оценка старта политики «дерегулирования» отличается от расхожего мнения о том, что Правительство СССР, следуя Г. Стиглеру [Stigler, 1971], действовало в рамках теории общественного интереса, разрешая предпринимательскую деятельность, заботилось о населении и его ментальности. А.В. Виленский отмечает: «В конце двадцатого века российский малый бизнес в его легальных формах взял свое начало с перестроечных постановлений Правительства СССР о кооперации и индивидуальной трудовой деятельности. Считалось, что реабилитация мелкой предпринимательской деятельности обеспечит плавное реформирование советского социализма, придаст ему гуманистическую направленность. Действительно, нужно было время и крупные затраты на то, чтобы осуществить самое трудное – изменить ментальность населения. За многие годы оно было насильственно отлучено от предпринимательства» [Виленский, 2005, с. 85].

Представляется, что появление малого предпринимательства в СССР – тактическое политическое решение, вызванное текущей потребностью руководства обеспечить новый имидж страны на международной арене, развивать те направления, которые в то время имели политическое звучание в странах ОЭСР. Цена выбранной политики – стратегический проигрыш в эффективности экономических преобразований внутри страны. Если бы реформаторы думали о благе народа, то вряд ли бы начали реформы с развития малого предпринимательства в ситуации, когда полностью отсутствовала законодательная база такой деятельности.

Эффективность мер реструктуризации при проведении приватизации в промышленности, когда малые предприятия появлялись из крупных, также не бесспорна.

Экономика Советского Союза, а в особенности ее промышленность, была представлена предприятиями-гигантами. Общеизвестное различие структурных характеристик индустриально развитых и бывших социалистических стран объяснялось тоталитарным устройством последних. Коммунистические экономики имели ряд специфических характеристик. Одна из них – застывшая производственная структура. Количество появившихся и

разорившихся предприятий, доля мелких предприятий среди общей их численности, количество новых рабочих мест – все эти характеристики, весьма значительные для экономики рыночного типа, не имели особого значения для управления в странах социалистической ориентации.

В Советском Союзе уровень концентрации промышленности определялся решениями съездов коммунистической партии, поэтому пропорции здесь оставались неизменными на протяжении длительного времени. Увеличению размеров предприятий способствовало то, что преобладающая часть источников развития была централизована в бюджете; таким образом, создавалась возможность перераспределения инвестиций в пользу крупных предприятий.

Таблица 2.2

**Доля занятых на предприятиях промышленности
индустриально развитых стран, %**

Страна	Год	Численность занятых			
		20	21–99	100–499	500+
Япония	1983	35,0	21	17,0	27,08
США	1985	7,4	20,2	33,8	38,6
Франция	1981	21,8	23,0	27,1	28,1
Германия	1970		33,4	25,3	41,1
Великобритания	1983		26,2	27,0	46,8
РСФСР	1968		2,4	17,1	81,5
	1975		1,5	20,3	78,2
	1987		3,2	20,1	76,7

Источники: [Loveman, Sengenberger, 1991]; данные по РСФСР рассчитаны автором по кн. [О концентрации ..., 1988].

Структурные различия в промышленности индустриально развитых стран и РСФСР представлены в табл. 2.2. Если в конце прошлого столетия в Японии доля занятых в малых фирмах в промышленности составляла почти 60%, в США – около 35%, в европейских странах – порядка 35–45%, в Великобритании – около 27%, то в РСФСР эта величина колебалась от 2 до 3% за период с середины 1960-х до середины 1980-х годов [Басарева и др., 1995].

Реформы, разрешившие частное предпринимательство, должны были изменить механизмы централизованного определения масштаба производства. Теоретически это должно было означать следующее. Согласно Р. Каузу при определении размера предприятия «вопрос всегда состоит в том, стоит ли осуществлять дополнительную транзакцию в рамках существующей организационной структуры?» [Coase, 1937]. В пределе стоимость организации процесса внутри фирмы должна быть равна стоимости организации в любой другой или альтернативной стоимости в случае отказа от транзакции в пользу действия механизмов рыночного ценообразования. «Бизнесмены, в большей или меньшей степени контролируя процесс, должны постоянно экспериментировать, тем самым поддерживая механизм установления равновесия» [там же]. Таким образом, фирма расширяется, организуя сферу «внутренних» услуг или производство материалов, ранее поставляемых другой фирмой, до тех пор, пока затраты на подобные преобразования не превышают затрат на заключение контрактов с «внешними» поставщиками.

Общие затраты из-за ошибки оценок тем больше, чем на большее число транзакций необходимо разделить фиксированное количество так называемого «предпринимательского/менеджерского таланта». Чем больше число несовпадающих транзакций и шире их географическое расположение, тем выше затраты на организацию процесса вследствие потерь эффективности. Чем выше темп роста затрат, тем меньше будет размер фирмы. Стоимости факторов производства также играют определяющую роль в выборе размера фирмы. Например, чем выше темп роста затрат на труд при росте фирмы, тем меньше будет ее размер. Р. Кауз утверждал, что предприниматель, постоянно экспериментируя, находит оптимальное число транзакций для своей организации [Coase, 1937].

Теоретически частные предприниматели должны были взять на себя функции по определению уровня концентрации производства, заменив централизованные решения «сверху». Их согласованные действия в рамках существующих условий и действующих правил должны были теперь определять оптимальную структуру каждого из предприятий.

Можно предположить именно такое развитие событий, но для этого необходимо было достаточное время для оценки ситуации и адаптации к новым условиям предпринимателей. Тогда разукрупнение происходило бы естественным путем, если «промышленные гиганты» не подтверждали своей рыночной эффективности.

Однако так события не разворачивались. Процесс разгосударствления и приватизации сопровождался, как правило, структурными изменениями. Изменение размерной структуры предприятий промышленности рассматривалось как одно из условий приватизации при переходе к рыночной экономике.

Сторонники максимального «дерегулирования» советовали правительствам стран с переходной экономикой прекратить поддержку большинства крупных предприятий. По их замыслу, основой промышленной структуры в этих странах должны были стать малые и средние предприятия. Крупные предприятия должны были быть разукрупнены и превращены в мелкие предприятия, с тем чтобы облегчить процесс их скупки и предотвратить процесс создания новых монополий. Доказывалась необходимость поддержки именно малых и средних фирм для ускорения экономического роста.

Разукрупнение государственных предприятий само по себе не меняло собственности, хотя и подрывало монополию государства на управление, и в какой-то мере создало условия для упрощения процесса приватизации. Но разукрупнение не могло быть абсолютно эффективным. Следовало различать, когда разукрупнение связано просто с удобством управления и когда этот процесс связан с технологией, с выполнением определенной производственной программы.

При проведении реформ не всегда учитывалось, с помощью каких форм хозяйствования решалась проблема разгосударствления, а точнее – устранялась монополия государства на средства производства. Как следовало формировать смешанную экономику, какое место в ней должны были занять различные формы собственности, и в чем состояла рациональная политика в зависимости от стадии модернизации экономической системы. При этом следовало бы принимать во внимание новое место и новую роль государства в формируемой рыночной экономике. Государство должно было выполнять свои функции, заниматься мерами по обустройству экономики и приданию импульса новым рычагам

регулирувания, к которым относятся налоговая и таможенная системы, валютное регулирование.

Г. Колодко, сопоставляя данные по разным странам, доказывает, что успешное разрушение государственных институтов в период трансформации приводит к значительным падениям выпуска продукции [Колодко, 2000]. В новых условиях хозяйствования государство должно было вести себя как субъект рынка, выступать в качестве предпринимателя, реализуя, в частности, такую форму, как государственный заказ. Государственный заказ должен был быть формой проявления государственного предпринимательства, которая реализуется на рыночных основах и конкурсных началах. Такой подход мог обеспечить равенство субъектов на рынке, а значит, и условия конкуренции. Динамика государственных расходов в переходной период оказалась важным фактором успешной трансформации. Резкое сокращение госрасходов – верный путь к коллапсу институтов и глубокому падению производства, сопровождающемуся углублением социального неравенства.

Сторонники максимального дерегулирования не учли опыт инновационного развития индустриально развитых стран. Тезис о том, что крупные предприятия должны были быть разукрупнены, базировался на ошибочных выводах. Опыт индустриально развитых стран показывает, что существуют суперкрупные производства, транснациональные корпорации, использующие закономерности интернационализации хозяйственной жизни. Одновременно крупнейшие предприятия имеют вокруг себя целый арсенал мелких предприятий, которые способствуют разумному распределению риска.

В силу политических решений руководителей страны Россия выбрала «шоковую терапию», прервала эволюционные реформы, начатые в 1980-х годах, хотя сигналов о том, что начатые преобразования окончатся неудачей, не было. Такое переключение оказало влияние на развитие малого предпринимательства в России.

Несовершенная рыночная инфраструктура с неизбежностью повлияла на рост издержек рыночных трансакций и, согласно теории, стимулировала предпринимателей не уменьшать, а укрупнять свои предприятия. Мало того, при несовершенных институтах основания для интеграции существенно расширились. В ситуации «деинституциональной» экономики малый размер предприятия оказывался серьезным недостатком. Такие предприятия в одиночку не способны были защитить себя ни от посяга-

тельств со стороны преступных группировок, ни от поборов со стороны коррумпированных чиновников. Иными словами, если бы малых предприятий было бы много в начале перестройки, то в условиях «шоковой терапии» они должны были бы укрупняться. Развитие малых и средних предприятий приобретает большое значение лишь по мере развития инфраструктуры и совершенствования рыночных институтов.

Противоречие «шоковой трансплантации» малого бизнеса заключалось в том, что в условиях рынка оптимальный размер предприятия определялся исходя из конкретных условий и оценки транзакционных издержек предпринимателем, т.е. рынком же, а в условиях трансформационных изменений в России действовал все тот же командно-административный подход.

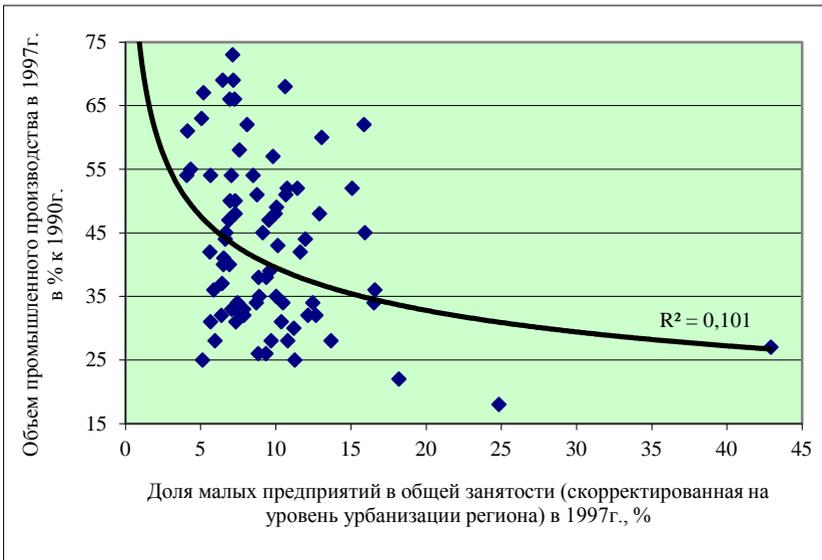
Осознание этих фактов должно было оказывать существенное влияние на формирование новой политики в отношении малого предпринимательства, как со стороны государства, так и других заинтересованных структур. Казалось, реальные меры должны были быть тщательно спланированными, так как существующие дефициты, деформированный, искаженный рынок способствовали образованию и функционированию предприятий большого размера, и на начальных стадиях модернизации вполне закономерно можно было ожидать повышение концентрации производства.

Согласно теории стадий роста, стадии характеризуются определенным уровнем технологического развития, переход от одной стадии к другой – это естественный, спонтанный процесс, опирающийся на мобилизацию сбережений и совершенствование технологий. Как отмечает В.М. Полтерович, понимание динамики рационального соотношения между крупными и малыми фирмами также связано со стадиями роста, а для переходных экономик – со стадиями модернизации. Это соотношение особенно важно регулировать в период широкомасштабных реформ [Полтерович, 2007].

Можно отметить различия для России в оценках периода конца 1980-х – начала 1990-х годов и последующего периода. Малый бизнес в России демонстрировал в эти периоды разную динамику роста на фоне различных явлений в государственном секторе.

В первый период промышленность, где было занято более 30% общей численности занятых в экономике, не испытывала серьезных трудностей. В 1985 г. индекс промышленного производства составил 103%, в конце периода в 1990 г. началось падение – 99,9%. Второй период характеризовался фатальным спадом промышленного производства (трансформационный спад). Например, объем промышленного производства в 1996 г. составил в целом по России 47% от уровня 1990 г. Сокращение в два раза! «Коленопреклоненная промышленность» – распространенный и меткий образ того времени.

Если первый период можно назвать естественным откликом на законодательные новации, то на втором этапе рост малого бизнеса был ответом на спад промышленного производства. Малые предприятия поглощали трудовые ресурсы, высвобождаемые государственными промышленными предприятиями. Взаимосвязь доли малых предприятий в общей занятости и состояние промышленности в регионе демонстрирует рис. 2.2.



Источник: [Попов, 2000].

Рис. 2.2. Доля малых предприятий в общей занятости (скорректированная на уровень урбанизации) и динамика промышленного производства в России

Если бы не промышленный спад, то рост малого бизнеса в 1990-е годы не был бы таким впечатляющим по темпам, но и не был бы таким болезненным. Рассматривать эффективность роста занятости на предприятиях малого бизнеса в России следует только во взаимосвязи с явлениями, которые происходят в секторе крупных фирм.

Малое предпринимательство формировалось в условиях, когда еще только создавалась рыночная инфраструктура, не действовал в полной мере институт кредитования, не выработалась система принуждения к выполнению обязательств. Вполне вероятно, что если бы трансформационный спад не стимулировал перелив трудовых ресурсов в сектор малых предприятий, то постепенный их рост и увеличение доли занятых в негосударственных формах собственности и индивидуальном секторе сглаживали бы социальное напряжение, которое наблюдалось в обществе по отношению к народившемуся слою собственников.

«Негативный имидж бизнесменов в глазах основной массы россиян можно, в принципе, принять за аксиому, не требующую доказательств в силу ее постоянного подтверждения повседневным опытом. ... В бизнесменах видят не трудолюбивых производителей, а «нахрапистых» и аморальных хищников, грабить которых – не преступление, а своего рода восстановление социальной справедливости («экспроприация экспроприаторов»)» [Экономические субъекты..., 2001].

Согласно теории реформ для развивающихся экономик характерны ошибки двух типов: ошибка инерции, когда политику, успешную в прошлом, продолжают проводить на этапе, для которого она непригодна, и ошибка преждевременного переключения, когда правительство пытается применить методы и инструменты, эффективные лишь для более поздних стадий модернизации. «Шоковая трансплантация» малого бизнеса привела к так называемой ошибке преждевременного переключения.

Используя оценку темпов приватизации, данную В.М. Полтеровичем [Полтерович, 2007, с.191], можно предположить, что если бы приватизации предшествовала коммерциализация мелких предприятий, приватизация средних предприятий была бы отложена на 5–6 лет, а гиганты сырьевого комплекса оставались бы в государственной собственности еще 20 лет, как это рекомендуется, то взрывного роста малых предприятий, скорее всего, не было бы. Можно было таким образом избежать не только трансформационного спада такого уровня, но и стимулирования

перелива трудовых ресурсов в сектор малых предприятий. При постепенном их росте и постепенном увеличении доли занятых в негосударственных формах собственности и индивидуальном секторе социальное напряжение, которое наблюдалось в обществе по отношению к народившемуся слою собственников, не имело бы такой силы.

Малый бизнес в России был разрешен «сверху», и по всем признакам его появление представляет собой опыт «шоковой трансплантации», т.е. процесса быстрого внедрения заимствованного института и его развития в условиях деинституциональной экономики. В.М. Полтерович, акцентируя внимание на проблеме «приживаемости» трансплантируемого института, указывает на то, что последние часто «не приживаются и болеют». Основные причины неудач указывают на несовместимость преобразований с господствующими в стране-реципиенте неформальными нормами. Это в полной мере относится и к «трансплантации» малого бизнеса.

Многие экономисты считают, что малый бизнес в 1990-е годы был «спасательным кругом» для экономики России. «Шоковая трансформация», приведшая к развалу государственного сектора, проходила менее болезненно, так как сектор самозанятости создал новые источники доходов для населения в секторе малого предпринимательства. Его способность активно генерировать новые рабочие места, новые точки роста оказывала действенное влияние на диверсификацию и повышение эффективности экономики, смягчая последствия трансформационного спада.

При этом не упоминается цена этого спасательного круга. К сожалению, официальная статистика не фиксировала количество «умерших» малых предприятий, как это имеет место в других странах, а зафиксированное количество малых предприятий на отчетную дату совсем не означает, что в отчет попали те же предприятия, что значились в прошлую отчетность. Развитию малых форм предпринимательства свойственна турбулентность. Социальные последствия «шоковой трансплантации» малого предпринимательства еще предстоит оценить.

Согласно подходу, развитому В.М. Полтеровичем и О.Ю. Старковым, проект трансплантационной реформы должен содержать определенные этапы [Полтерович, 2007; Полтерович, Старков, 2009]. Предлагается следующая их последовательность.

А. Анализ эволюции и опыта «трансплантации» аналогичных институциональных подсистем в развитых странах.

В. Сопоставление стратегий «трансплантации» других экономик и данных подсистем.

С. Изучение практики функционирования аналогичных институтов в стране-реципиенте и специфического для нее опыта заимствования подобных подсистем, выявление причин неудач.

Д. Отбор возможных «трансплантатов», их модификация и сопоставление с учетом условий страны-реципиента.

Е. Выбор последовательности промежуточных институтов и метода управления их трансформацией.

Ф. Выбор эффективной технологии «трансплантации», включая создание необходимых вспомогательных институтов, разработку требуемых изменений в законодательстве и анализ политических процессов, связанных с одобрением плана реформы.

При «шоковой трансплантации» малого бизнеса принятые федеральные законы и иные нормативные акты в одночасье разрешили частное малое предпринимательство во всех регионах и отраслях экономики. Предлагаемая общей теорией реформ технология не была выполнена, что, скорее всего, приводило к одному из основных недостатков «трансплантации» – несогласованности действий различных агентов в процессе движения к равновесию.

Низкая эффективность управленческих мер по регулированию малого предпринимательства, наблюдаемая на современном этапе, объясняется с позиций теории реформ подменой целей. Целью государственного регулирования и поддержки является увеличение количественных показателей уровня развития малого бизнеса, которое не соответствует стадии модернизации России и противоречит экономическому развитию отдельных регионов, в то время как целью управления должно стать преодоление объективно возникших последствий «шоковой трансформации» малого предпринимательства.

Справедливости ради надо отметить, что обобщений теории реформ тогда, в 1990-е, не было. А первый опыт бывших партнеров по «Совету экономической взаимопомощи» в сфере развития частного предпринимательства был многообещающим. События в этих странах рассматриваются с целью уяснить, какой опыт по развитию малых предприятий имелся тогда в наличии у стран, которые осуществляли модернизацию экономик. Был ли у России другой вариант развития? Что можно заимствовать в настоящее время?

2.2. Опыт «трансплантации» малого предпринимательства стран Центрально-Восточной Европы

Если в индустриально развитых странах развитие малого бизнеса аналитики связывали с созданием новых рабочих мест, то создание малого бизнеса в бывших социалистических странах связано с переходом к рыночной экономике.

Рыночные отношения в европейских странах строились по похожим сценариям. В центре внимания стояли такие актуальные задачи, как разгосударствление и приватизация собственности, формирование широкого комплекса условий для функционирования экономики на рыночных основах, преобразование структуры экономики: совершенствование финансовой системы, достижение внутренней конвертируемости национальных валют, кардинальные изменения в практике ценообразования, поддержание рыночного равновесия, осуществление необходимых мер социальной защиты населения.

Персонификация отношений собственности, ликвидация монополии государства на средства производства во всех сферах деятельности, формирование смешанной экономики, где каждый из хозяйствующих субъектов должен быть поставлен в равноправное положение – все эти составляющие модернизации присутствовали в программах экономических реформ всех стран. Весь круг перечисленных вопросов формировал условия, необходимые для развития нового предпринимательства.

Схожесть условий развития делала типичными проблемы малого бизнеса в этих странах. Можно выделить среди них:

- отсутствие культуры восприятия «предпринимательского поведения», предполагающее функционирование в условиях неопределенности, повышенного риска, зависимости от клиентов;
- не всегда лояльное отношение населения, которое рассматривало малый бизнес как аморальное, неэтичное и противоречащее закону поведение;
- отсутствие у реформаторов четкого представления относительно типа рыночной экономики, к которому переходит страна, и, как следствие, ошибочное представление о соотношении малого и крупного бизнеса;

- отсутствие действующих законов, касающихся собственности и ее передачи, что в сочетании с сохранением планирующих органов приводило к борьбе за власть, подпольной экономике и бюрократическим барьерам на пути развития бизнеса;
- отсутствие развитой инфраструктуры, банковской системы, неадекватность человеческих ресурсов процессу приватизации.

Кроме общих проблем развития малого предпринимательства, характерных для стран Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ), каждая из стран имела свою специфику. Более детально охарактеризуем состояние трех стран, входящих в ЦВЕ: Польши, Венгрии и ЧСФР. Представленные здесь данные базируются, в том числе, на основе анализа результатов исследования предпринимательства в секторе обрабатывающей промышленности Польши, Венгрии и ЧСФР, проведенного в 1992 г. Всемирным банком [Webster,1992].

Чехословакия (Чехия). Экономика Чехословакии в середине 1980-х годов достигла определенного сбалансированного уровня развития. Уровень благосостояния и социальной защиты населения был по центральноевропейским меркам весьма высок, социальное расслоение по доходам – минимальное в регионе. В стране велось интенсивное строительство жилья, объектов инфраструктуры и культурной сферы. После событий в ноябре 1989 г. в Чехословакии и развала бывшего СЭВ в стране начались существенные экономические изменения, цель которых означала не усовершенствование централизованной плановой экономики, а ее полную трансформацию. Чехословакия в отличие от России, отказалась от «шоковой терапии» и с самого начала последовательно проводила гибкую политику цен с широким использованием государственных рычагов регулирования цен в сочетании с постепенной поэтапной либерализацией валютной политики. Это позволило позднее Чехии избежать гиперинфляции.

Прежде всего, изменения коснулись свободы предпринимательства. Внедрение пакета мер по радикальной экономической реформе создало новые возможности для приватизируемых компаний, появляющихся национальных частных компаний и совместных предприятий. Резкий скачок в развитии малого бизнеса

смягчил последствия реструктуризации, позволил удержать низкий уровень безработицы.

«Закон о предпринимательстве», принятый в апреле 1990 г. в Чехословакии, легализовал создание частных компаний, разрешил их владельцам нанимать неограниченное количество рабочих и производить полный спектр товаров. Одновременно в кодекс коммерческих правил, действовавший с 1960-х годов, были внесены исправления и дополнения, которые содержали положения, предусматривавшие акционирование частных фирм и точно объяснявшие правовые требования к компаниям с ограниченной ответственностью, акционерным компаниям и товариществам. Принятый в октябре 1990 г. «Закон о малой приватизации» наметил для продажи, аренды и реституции (возвращение собственности законным владельцам) небольшие магазины, рестораны и производственные мощности.

В 1991 г. статус частного предприятия был в еще большей мере закреплён поправкой к Конституции страны, которая подтверждала равенство частных и государственных предприятий перед законом. Новое законодательство о банкротстве предусматривало два основных пути решения вопроса о неплатежеспособности фирм: ликвидацию и сокращение долга в результате переговорного процесса.

В дополнение к этим ранним правовым изменениям было принято большое количество новых законов и постановлений, оказывающих непосредственное воздействие на деятельность частных предприятий: «Закон о малом предпринимательстве» (1991 г.), «Закон о поддержке малого предпринимательства» (1992 г.). Максимальная ставка подоходного налога была снижена с 55 до 47%. Новое законодательство разрешило лицам, занимающимся собственным бизнесом, иметь неограниченный доступ к иностранной валюте для долгосрочного финансирования и инвестиций.

Как и в других странах Восточной Европы, частные предприятия в ЧСФР создавались в следующих основных правовых формах: индивидуальное предприятие (лица, занимающиеся собственным бизнесом, «физические» лица), компании с ограниченной ответственностью и акционерные компании).

Согласно официальной статистике к концу 1991 г. насчитывалось более 1 млн индивидуальных предпринимателей и почти 40 тыс. зарегистрированных компаний, что в три раза больше по сравнению с 1990 г. (в 1989 г. в Чехословакии реально действовала лишь небольшая группа частников). Малые предприятия переходили в частные руки через аукционы, на которых было продано более 26 тыс. предприятий, а через программы реституции было возвращено прежним владельцам более 50 тыс. предприятий. В табл. 2.3 содержатся более точные данные: на конец 1991 г. 1175700 человек были внесены в официальные реестры в качестве индивидуальных предпринимателей. К июлю 1992 г. их число достигло 1,4 млн.

Распределение по отраслям в 1991 г. показывает, что наибольшая доля индивидуальных предпринимателей занималась промышленным производством и ремонтом (26%), строительством (20%), торговлей (20%) и техническими и другими услугами (12%). Треть зарегистрированных компаний была занята в области услуг, треть – в торговле и розничной торговле, и менее 20% – в промышленности.

Таблица 2.3

Предприятия Чехословакии в начале реформ, ед.

Показатель	1989	1990	1991
Число индивидуальных предпринимателей	8200	381300	1175700
В том числе в промышленности	3000	106400	275900
Число зарегистрированных компаний*	100	11600	39000
В том числе в промышленности	–	2200	6800
Число совместных предприятий	100	600	5400
В том числе в промышленности	–	100	700

* Зарегистрированные предприятия включают хозяйственные единицы, находящиеся в государственной и частной собственности. В конце 1991 г. зарегистрированные частные предприятия составляли приблизительно 25 тыс. единиц.

Источник: [Webster, 1992(а), с. 88].

В конце 1991 г. доля зарегистрированных фирм, являвшихся компаниями с ограниченной ответственностью, составляла 62%, акционерных обществ – 9% и «зарегистрированных» физических лиц – 29%. От индивидуальных предпринимателей (людей, занимающихся собственным бизнесом) требовалась регистрация, если их деятельность удовлетворяла любому из следующих критериев: более 25 наемных рабочих, оборот более 540 000 крон или использование иностранной валюты в торговых операциях.

Рост частного сектора в Чехословакии был впечатляющим. Доля частного сектора в ВВП удвоилась в период с 1989 по 1991 год с 4 до 8%. Доля частного сектора в общей численности занятого населения возросла с 1,2% в 1989 г. до 16% к концу 1991 г. (табл. 2.4).

Таблица 2.4

**Доля частного и государственного секторов в ВВП
и общей численности занятого населения Чехословакии, %**

Показатель	1989	1990	1991
<i>Валовой внутренний продукт</i>			
Частные фирмы	4,1	5,3	8,1
Другие фирмы	95,9	94,7	91,9
<i>Занятость населения</i>			
Частные фирмы*	1,2	6,4	16,4
Кооперативы**	15,5	14,2	12,0
Госпредприятия	83,3	79,4	71,6

* Чехословацкие и иностранные частные фирмы, совместные предприятия и индивидуальные предприниматели.

** Включает частные организации / политические партии, религиозные организации и т.д.

Источник: [Webster, 1999(a)]

Объем частных инвестиций опережал объем государственных инвестиций. Особенно сильный толчок их росту дали более 5000 совместных предприятий, созданных к концу 1991 г., капитал которых оценивался почти в 2 млрд долл. Две трети совместных предприятий представляли собой малые и средние предприятия с оборотом до 30 тыс. долл.

Распределение иностранных инвестиций между двумя республиками ЧСФР (Чешской Республикой и Словакией) было не-

равномерным. С середины 1990 г. до середины 1992 г. более 90% стоимости иностранных инвестиций направлялось в Чешскую Республику.

Стратегия приватизации в ЧСФР была направлена на быструю передачу малых магазинов и заводов в частные руки и долгосрочное развитие рынка с целью передачи основных производственных средств и контроля над крупными государственными предприятиями широким слоям населения республики. Программа малой приватизации привела к продаже примерно 19 тыс. хозяйственных единиц в Чешской Республике и около 9 тыс. фирм – в Словакии.

Первая фаза программы реституции, проводившаяся в соответствии с «Законом о возвращении собственности законным владельцам», включила в себя 70 тыс. малых предприятий, национализированных после 1956 г., из которых 50 тыс. были возвращены своим бывшим владельцам к июлю 1992 г. Вторая фаза, проводившаяся согласно Внесудебному закону о реабилитации, включала в себя собственность, национализированную после 1948 г., которая в сумме составляла около 10% всей собственности государства. Несмотря на значительное количество проданных магазинов к концу 1991 г. лишь менее половины сектора розничной торговли находилось в частном владении.

Программа большой приватизации была начата в 1992 г. Первая волна приватизации включала в себя примерно 1500 фирм, которые должны были быть проданы полностью или частично на аукцион. Приватизация малых и крупных фирм происходила через аукционы и прямые продажи.

В Чехословакии до начала реформ существовал малый бизнес, хотя его развитие не было столь впечатляющим. Статистикой зафиксировано в 1989 г. более 8 тыс. индивидуальных предприятий, что составляло около одного предприятия на 1000 населения. Как следует из краткого обзора, четкого выделения малых предприятий в законодательстве по реформированию экономики Чехословакии в первые годы модернизации проведено не было. Однако косвенные данные позволяют оценить темпы и уровень их развития достаточно высоко. К малым предприятиям к концу 1991 г. заведомо относились индивидуальные предприниматели и зарегистрированные физические лица. Как следует из приведенной статистики, за неполных два года в Чехословакии образовалось порядка 1200 тыс. малых предприятий (увеличение в 146 раз).

Иностранные инвестиции и создаваемые совместные предприятия сыграли положительную роль в поддержании положительной динамики развития малых форм предпринимательства Чехословакии, а позднее и Чехии. Это был не только дополнительный источник увеличения капитала, но и рынок сбыта продукции, рынок заимствования передовых технологий.

Ликвидация плановой системы и переход к либеральной рыночной экономике привели к быстрому распаду федеративной Чехословакии (1 января 1993 г.). Чехия как страна с высоким уровнем экономического развития сравнительно безболезненно пережила этап реформ и относительно быстро восстановила до-реформенный уровень производства.

Венгрия. Реформы в Венгрии трактуются как пример градуалистской, постепенной трансформации. Такой ход событий стал возможным благодаря тому, что начиная с 1968 г. эта страна прошла длительный путь радикального реформирования, в результате которого административно-командная система управления экономикой была заменена системой экономического регулирования.

Реформа 1968 г. носила ограниченный характер, однако она создала благоприятную почву для последующего постепенного перехода к рыночной трансформации. В 1980-х годах в Венгрии проведена налоговая реформа, направленная на упрощение системы налогообложения, перемещение части налогового бремени из сферы производства в сферу обращения. Осуществляется реформа банковской системы, организована сеть коммерческих банков. В начале 1980-х годов появились различные формы мелкого предпринимательства.

Демократически избранное венгерское правительство в 1990 г. объявило о начале реформ, направленных на создание рыночной экономики, тесно интегрированной в экономику Западной Европы. Приветствовалась частная (в том числе и иностранная) собственность на средства производства, были приняты новые законы и постановления, призванные облегчить появление частного сектора. Макроэкономические меры включали в себя: сокращение расходов бюджета и увеличение налогов с целью уменьшения бюджетного дефицита, жесткую монетаристскую политику, девальвацию флоринта.

Либерализация освободила от контроля со стороны государства почти 90% цен на потребительские товары и товары производственного назначения. Были освобождены от контроля ставки процента по кредитам. Конкуренция в банковской системе, принадлежащей государству, оставалась минимальной. Большинство ограничений, связанных с рабочей силой, были отменены, разрешено свободно устанавливать размер заработной платы.

Трансформационный спад по оценкам экспертов в Венгрии проходил относительно безболезненно, однако статистикой фиксируются в этот период нарастающие негативные явления в экономике. В 1990 г. реальный ВВП Венгрии снизился на 4,3%, безработица достигла 2%, внутренний спрос упал на 5%, а индекс цен на потребительские товары повысился на 29%. В следующем году ВВП снизился уже на 9,8%, промышленное производство сократилось более чем на 20%, частное потребление и инвестиции в основной капитал снизились на 8% и 10%, соответственно. Средний уровень инфляции составил 35%. Приватизация государственных предприятий приостановилась. Правительство сделало ставку на реструктуризацию государственных промышленных предприятий, финансовое оздоровление и поддержку.

Несмотря на трудную экономическую обстановку частный сектор после отмены ограничений переживал бурный рост. Введенный в действие с 1 января 1989 г. «Закон о хозяйственных ассоциациях» установил требования по созданию и деятельности коммерческих компаний, которые были представлены компаниями с ограниченной ответственностью и акционерными обществами. Эта категория включала в себя как отечественные, так и иностранные фирмы и совместные предприятия.

Большинство акционерных обществ находились в государственной собственности, а компании с ограниченной ответственностью – в основном в частной собственности. Упорядочивание требований по созданию коммерческих компаний способствовало активизации частного сектора. Его доля в ВВП достигла 33%, увеличившись на 8% с 1991 г. На долю частного сектора приходилось около трети общей численности занятых. Быстрый рост частного сектора в Венгрии эксперты Всемирного Банка объясняли тем, что в стране существовала частная «теневая» экономика до принятия соответствующих законов, которые, по существу, легализовали деятельность «теневи́ков».

Отметим, что национальная статистика по зарегистрированным компаниям различала фирмы только по правовому статусу, без указания собственности (табл. 2.5). Статус неюридических лиц или незарегистрированных лиц имели единоличные собственники (люди, занятые собственным бизнесом) и формы предприятий, возникшие в 1982 г. (хозяйственные рабочие товарищества на предприятиях, деловые рабочие товарищества и др.).

Таблица 2.5

Правовой статус и количество хозяйственных единиц Венгрии

Правовой статус предприятия	Количество, тыс. ед.			Темпы роста, %	
	1989	1990	1991		
				1990/1989	1991/1990
Госпредприятия	2,288	2,801	2,652	22,4	-5,3
Кооперативы	7,546	7,212	7,232	-4,4	0,3
В том числе:					
Большие*	4,313	4,057	4,131	-6,0	1,8
Малые**	3,233	3,155	3,101	-2,4	-1,7
Коммерческие компании***	5,091	18,336	42,211	260	130
Совместные предприятия	1,349	5,693	11,335	322	99
Неюридические лица****	186,291	223,984	300	26	28

* Действующие как госпредприятия.

** Функционирующие практически полностью как частные предприятия.

*** Включают акционерные общества и компании с ограниченной ответственностью, компании, имеющие смешанную государственную и частную собственность.

**** Включают в себя единоличные предприятия (лиц, работающих не по найму) и получастные товарищества, такие как экономические рабочие товарищества на предприятиях, деловые рабочие товарищества, и другие товарищества.

Источник: [Webster, 1992(в)].

Рост в венгерской экономике демонстрировали отечественные коммерческие компании и совместные предприятия. Число компаний с ограниченной ответственностью (частная собственность) выросло с 5 тыс. в 1989 г. до 42 тыс. к концу 1991 г. Коли-

чество совместных предприятий увеличилось с 1,3 тыс. в конце 1989 г. до более 11 тыс. к концу 1991 г. Незарегистрированные предприятия, главным образом единоличные собственники, почти удвоились с 186 тыс. в 1989 г. до 300 тыс. в 1991 г.

Число хозяйственных единиц в государственном секторе оставалось относительно постоянным. Кооперативный сектор оставался стабильным на отметке более 7 тыс. хозяйственных единиц, 4 тыс. больших кооперативов, контролируемых главным образом государством, и 3 тыс. малых кооперативов, управляемых частными предпринимателями.

В Венгрии численность людей, занятых собственным бизнесом в сфере торговли, возросла в период с 1989 по 1991 год на 70% – с 44 тыс. хозяйственных единиц до 75 тыс. (что значительно меньше по сравнению с темпом роста в 750% за тот же период времени среди польских предпринимателей – с 72 тыс. хозяйственных единиц в 1989 г. до 550 тыс. в 1991 г.).

Медленный рост числа индивидуальных предпринимателей в торговле Венгрии являлся прямым отражением политики венгерского руководства по ограничению доступа к иностранной валюте для людей, занимающихся собственным бизнесом, и той медлительности, с которой происходила приватизация сектора мелкой розничной торговли.

В Венгрии наблюдался взрыв роста объемов иностранных инвестиций. В 1991 г. было зарегистрировано более 5 тыс. новых совместных предприятий, которые инвестировали в экономику Венгрии почти три четверти миллиарда долларов (55 миллиардов форинтов). Главными инвесторами (в стоимостном выражении) были австрийцы (24%), американцы (23%) и немцы (14%). Более половины совместных предприятий, зарегистрированных к середине 1991 г., имели долю иностранного капитала в уставном фонде 50% и менее.

Число фирм со стопроцентным иностранным капиталом стремительно росло: с 244 предприятий в конце 1990 г. до 759 к середине 1991 г. Основными отраслями, в которых создавались совместные предприятия, были: производство электромеханических товаров (46%), услуги (19%) и переработка и производство пищевых продуктов (32%).

Польша. Стратегию польского правительства по экономической стабилизации, либерализации и преобразованию экономики эксперты характеризовали как быструю, всеобъемлющую реформу. Результаты осуществления программы стабилизации в 1990 г. были многообещающими. Однако проблемы с поддержанием положительных тенденций стали очевидными уже в 1991 г., по мере того как достоинства реформ превращались в недостатки. В качестве положительных тенденций сторонники либерализации отмечали: конец дефицита, быстрое возникновение и формирование рынков, вхождение страны в международную торговлю. Негативные тенденции связывались с наступлением спада в экономике, падением производства в государственном секторе и ростом безработицы. Стали очевидными трудности приватизации большого количества государственных предприятий.

Меры, направленные на стимулирование развития частного сектора, отменяли дискриминационные законы и положения, которые исторически благоприятствовали государственным предприятиям и поставили частные фирмы в равное положение с предприятиями других форм собственности. Принятый в январе 1989 г. «Закон о хозяйственной деятельности» создал условия для развития частного предпринимательства. Были ликвидированы ограничения на хозяйственную деятельность и численность наемных рабочих, разрешенную в частных фирмах. Уменьшены лицензионные и регистрационные требования. «Закон о компаниях» 1934 г. был возрожден и являлся правовой основой создания корпоративных форм предпринимательства: компаний с ограниченной ответственностью и акционерных обществ. Благодаря принятым мерам к концу 1989 г. более 800 тыс. людей открыли свои индивидуальные предприятия, было зарегистрировано более 16 тыс. новых компаний.

Тенденция к увеличению числа новых частных предприятий продолжала существовать на протяжении всего 1990 г. и 1991 г. и, согласно оценкам, к концу 1990 г. частные предприятия, за исключением сельскохозяйственных предприятий и кооперативов, производили около 19% ВВП и обеспечивали 18–20% общей занятости населения. К концу 1991 г. доля частного сектора в общей занятости населения достигла около 26%.

Тем не менее бурный экономический рост частных предприятий 1990 г. значительно замедлился в первой половине 1991 г. Численность частных промышленных предприятий продолжала расти, но меньшими темпами. В 1991 г. снизился совокупный

объем продаж частного сектора. Способность частного сектора поглощать дополнительную рабочую силу находилась в состоянии стагнации. Проблемы трансформации в Польше стали очевидными. Государственный сектор экономики разрушался, уровень безработицы вырос до 10% от общего числа занятых.

Принятая польским правительством программа реформ, с одной стороны, поддерживала, а с другой стороны, сдерживала развитие частных фирм.

Так, законодательные и регулирующие реформы способствовали появлению массового частного сектора. Либерализация дала толчок резкому росту рынков. Производители были способны расширять свои производственные площади, покупать бывшее в употреблении оборудование, нанимать рабочих, получать отечественные и импортные факторы производства, предоставлять обеспечение по ссудам для получения оборотного капитала, распространять свою продукцию внутри страны и за рубежом.

В то же время многие из предпринимателей находились в очень трудном положении, они не могли продать свою продукцию на внутреннем рынке, где трансформационный спад породил жестокую конкуренцию. Ускоренная либерализация торговли заставила польских производителей конкурировать на мировых рынках практически сразу, без адаптации и обучения основам бизнеса, без институциональной поддержки. (Предприниматели Венгрии и Чехословакии имели здесь заметное преимущество, так как их вступление в мировой рынок происходило медленнее.)

Количество частных отечественных фирм – акционерных компаний и компаний с ограниченной ответственностью – достигло к концу 1991 г. 45 тыс. предприятий (табл. 2.6). Сектор предпринимателей, занятых собственным бизнесом, состоящий из частных индивидуальных фирм, насчитывал 1,4 млн единиц. В течение 1991 г. количество совместных предприятий почти утроилось и составило 4 796 предприятий.

В 1991 г. особенно быстрый рост частного сектора наблюдался в оптовой и розничной торговле, при этом в промышленности имело место некоторое замедление. В течение 1991 г. количество акционерных компаний среди зарегистрированных предприятий увеличилось на 52%, промышленных фирм – на 35% и торговых фирм – на 92%.

Таблица 2.6

Общее количество хозяйственных единиц Польши, тыс.

Правовой статус предприятия	1989	1990	1991	Темпы роста, %	
				1990/1989	1991/1990
Госпредприятия	7,337	8,453	8,228	15,2	-2,7
Товарищества, регулируемые коммерческим законодательством, в том числе*:					
В ведении Министерства финансов	0,208	0,248	0,376	19,2	51,6
Совместные предприятия	0,429	1,645	4,796	283,4	191,6
Частные фирмы (корпоративные)	11,693	29,650	45,077	153,6	52,0
Другие формы товариществ	4,576	4,724	3,522	3,2	-25,4
Частные индивидуальные фирмы (некооперативные)	813,5	1135,5	1420	39,6	25,1
Кооперативы	15,024	16,650	17,374	10,8	4,3
Малые иностранные предприятия	0,841	0,862	0,787	2,5	-8,7
Другие учреждения	–	1,956	1,650	–	-16,0

* Товариществами, которые регулируются коммерческим законодательством, являются акционерные компании и компании с ограниченной ответственностью.

Источник: [Webster, 1992(c)].

В 1989 г. среди единоличных владельцев доминировали промышленники. В 1990 г. доли занятых в торговле и в промышленности были почти равными. В первой половине 1991 г. в секторе занятых собственным бизнесом на четыре торговых фирмы приходилось три промышленных. Количество совместных предприятий в промышленности резко возросло – с 853 фирм в 1990 г. до 2 697 в 1991 г.

В период с конца 1990 г. по третий квартал 1991 г. общая численность работающих в Польше, без учета работающих в частных сельскохозяйственных предприятиях, снизилась на 2,8%. Отмечалось падение занятых на 7,4% в государственном секторе и увеличение на 6,5% в частном секторе (включая кооперативы).

Увеличение численности занятых в частном секторе происходило за счет увеличения численности работающих в строительстве и торговле. Темп роста занятых в промышленности составил только 0,1%. Доля частного сектора в общей численности работающих оценивалась в 1991 г. на уровне 33% (около 22% общей численности работающих в промышленности и 89% работающих в торговле). В конце 1991 г. более 2,5 млн человек работали в частных индивидуальных предприятиях, в которых средняя численность работающих на одном предприятии составляла около двух человек, включая владельца.

В 1990 г. в компаниях с ограниченной ответственностью работало немногим более 200 тыс. человек, а средняя численность работников равнялась 7,3 человека на фирму. В совместных предприятиях в 1990 г. работало около 8500 человек, средняя численность составляла 51,8 работника.

На этот период доля инвестиций частного сектора в общем объеме инвестиций составляла 41%. Частные инвестиции доминировали в сельском хозяйстве, торговле и в сфере материальных и нематериальных услуг. В промышленных инвестициях доля частного сектора составляла 15%.

Участие частного сектора во внешней торговле бурно возросло в период с 1990 по 1991 год. Доля частного сектора в экспорте возросла с 5% в первом квартале 1990 г. до 31% в четвертом квартале. Продукция сельского хозяйства и пищевые продукты были основными статьями быстрорастущего экспорта, за ними следовала легкая промышленность. Доля частного сектора в импорте возросла с 16% в первом квартале 1990 г. до 52% в четвертом квартале 1991 г. В 1991 г. основными статьями импорта частного сектора были сельскохозяйственная продукция, затем продукция легкой промышленности и обработанные пищевые продукты.

2.3. Основные различия в механизмах «трансплантации» малого предпринимательства России и стран Центрально-Восточной Европы

Различие в механизмах трансплантации малого предпринимательства России и стран ЦВЕ состояло в том, что Россия и страны ЦВЕ имели опыт централизации разной длительности. Социализм был установлен в европейских странах по итогам Второй мировой войны. Коммунистическая идеология не была воспринята большинством населения. Были живы те, кто занимался предпринимательской деятельностью до войны, поэтому готовность и адаптивность населения к рыночным преобразованиям были в этих странах значительно выше.

Россия и страны ЦВЕ, опыт которых использовался, отличались степенью регионального разнообразия, размерами, особенностями географического расположения, во многом определившими заинтересованность иностранных инвесторов во вложении средств и создании совместных предприятий.

Чехословакия, Польша, Венгрия были лидерами в осуществлении реформ. Эти страны в меньшей мере пострадали от трансформационного спада по сравнению с Россией. В этих странах также была принята либеральная модель преобразований, но реформы проводились с разной степенью жесткости и последовательности. Уже с 1993–1994 гг. во всех этих странах отмечался экономический рост. Спад производства здесь был менее существенным – падение ВВП с 1990 г. составило порядка 15%. Благоприятными для развития малого предпринимательства в этих странах можно считать рост инвестиций и умеренные темпы инфляции. Более ощутимой была финансовая помощь со стороны Запада.

В странах ЦВЕ на первом этапе законодательно оформлялась рекомендация о «дерегулировании». Принимались законы, которые разрешали появление новых частных фирм. Количество наемных работников в этих фирмах, как правило, не ограничивалось. Малый размер этих новых предприятий возникал как ответ на условия, которые существовали в странах.

В России же была разрешена организация предприятий именно в малой форме, где количество работников определялось. Таким образом, первые законодательные акты по развитию малых форм предпринимательства в нашей стране по механизму реали-

зации носили тот же административный характер. Если ранее предлагалось создавать отраслевые монополии, то теперь предлагалась другая крайность – создавать малые фирмы. Не учитывалась степень концентрации производства в разных регионах, а, следовательно, потенциальные трудовые ресурсы малых предприятий, национальные склонности к предпринимательству.

Такой подход противоречил постулатам теории предпринимательства. Напомним, в условиях рынка количество малых предприятий устанавливается благодаря деятельности предпринимателей, которые находят оптимальное для каждой из организаций число транзакций, определяемое в рамках действующих правил, каждый раз решая вопрос о том, стоит ли осуществлять дополнительную транзакцию в рамках существующей организационной структуры. Предприниматель постоянно экспериментирует, контролируя процесс, тем самым поддерживает механизм установления равновесия. Фирма расширяется, организуя сферу «внутренних» услуг или производство материалов, ранее поставляемых другой фирмой, до тех пор, пока затраты на подобные преобразования не превышают затрат на заключение контрактов с «внешними» поставщиками.

В отличие от России к началу реформ в Польше и Венгрии уже существовали малые частные фирмы. Значительная доля ВВП этих стран производилась в частном секторе. В Венгрии так называемые единоличные собственники – люди, занятые собственным бизнесом, а также хозяйственные рабочие товарищества на предприятиях, деловые рабочие товарищества, другие товарищества возникли в 1982 г., за семь лет до принятия в 1989 г. «Закона о хозяйственных ассоциациях».

В Чехословакии, где частных малых предприятий до начала реформ было мало, так же, как в Польше и Венгрии, сохранились навыки предпринимательства у населения. Стимулирующую роль здесь играли программы реституции, которые вернули законным владельцам собственность, национализированную после 1956 г. и 1948 г. Можно сказать, что выращивание института частного малого предпринимательства в Чехословакии, Венгрии и Польше проходило как «возврат социальной памяти», восстановление ликвидированного института.

Процесс «трансплантации» как процесс восстановления института проявлялся в темпах и масштабах отклика на принятые законодательные акты. Во всех странах наблюдался рост новых малых предприятий в период реформирования, но темпы появле-

ния новых предприятий существенно различались. Темпы формирования частного сектора – «лакмусовая бумажка», тест, показывающий готовность страны к преобразованиям.

В СССР в первый год после принятия «Закона о кооперации» численность работающих на госпредприятиях сократилась на 1,8%. В следующем году сокращение составило еще 3%. В Чехословакии доля частного сектора в общей численности занятых за два года после принятия соответствующего закона увеличилась с 1 до 16%, доля частного сектора в ВВП достигла 8%.

В 1991 г. доля частного сектора Венгрии в ВВП составила 25%, в 1992 г. – 33%. Доля частного сектора в общей численности занятых оценивалась равной трети общей численности. В Польше за такой же период численность занятых в частном секторе достигла, по разным оценкам, от 18 до 20%. В этом секторе создавалось приблизительно 25% ВВП. Частный сектор, представленный в основном малыми предприятиями, стал играть основную роль в экономиках этих стран.

Проведенное сотрудниками Всемирного банка исследование показало, что успешность реформ зависела, в том числе, от размера теневой экономики при социализме. Так, частный сектор в промышленности Венгрии вырос более быстро по сравнению с другими странами потому, что в стране до реформ существовала большая частная «теневая» экономика в этой отрасли, возникшая в 1980-х годах. В результате преобразований «теневые» предприятия стали легальными фирмами, которые имели достаточный опыт работы на рынке.

Отмеченное в п. 1.4 теоретическое положение, согласно которому для занятия предпринимательской деятельностью нужны специфические навыки, нашло подтверждение в обследовании Всемирного банка. Результаты обследования показали, что опыт и предпринимательские навыки давали большие преимущества и лучшие шансы на успех. Для того чтобы оценить связь между дореформенным опытом предпринимателей и показателями деятельности их фирм, все предприниматели в этом обследовании были разделены на три группы: молодые предприниматели с небольшим опытом в бизнесе, бывшие руководители государственных предприятий и отраслевых министерств, руководители частных предприятий, существовавших еще до 1989 г. Результаты показали, что каждая группа включала в себя преуспевающих бизнесменов. Тем не менее по удельному весу те, кто имел опыт работы в частном секторе до

1989 г., представляли наиболее сильную группу выборки. Они составляли 51% предпринимателей, однако на долю их предприятий приходилось почти 80% общего объема продаж и экспорта всех фирм, включенных в выборку.

Опыт успешных новых предприятий в странах ЦВЕ позволил сделать некоторые обобщения относительно выводов для реформаторов, сфокусироваться на рекомендациях частным товаропроизводителям, которые хотят выжить в экономиках переходного периода. Помимо высокой технической квалификации, точного выбора ниши продукции и рынков процветающие предприниматели были способны «эффективно вести свой корабль в море сопротивления». Было обнаружено, что преуспевающие предприниматели имели много общих характеристик.

Во-первых, предприниматели в преуспевающих приватизированных фирмах создавали свое производство в ответ на новые возможности. Они покупали большую часть факторов производства у госпредприятий, однако старались избежать ненадежного государственного сектора при реализации выпущенной продукции, стремились продавать свою продукцию на местных рынках или в зарубежные страны.

Во-вторых, успешные фирмы имели продукцию, которая обычно отличалась более высоким, чем у их конкурентов, качеством, кроме того, у них были лучше развиты сервисные услуги. В высшей степени дифференцированная продукция давала малым фирмам сравнительное преимущество в тех случаях, когда они не сталкивались с эффектом масштаба.

В-третьих, предприниматели в преуспевающих приватизированных фирмах вели себя аналогично предпринимателям во вновь образованных фирмах, проявляя инициативу и имея возможность перемещать ресурсы по своей воле. Приватизированные фирмы, которые провели реструктуризацию, переходили на новую продукцию и находили новые растущие рынки. (Приватизированные фирмы, которые не перестраивались или были не способны внести необходимые изменения из-за соглашений, заключенных в то время, когда шла приватизация, имели худшие показатели хозяйственной деятельности по сравнению с другими фирмами.)

Таким образом, старт модернизации с опорой на значительную базу частного сектора привел к более благоприятным результатам в странах, население которых сохранило опыт предпринимательской деятельности. Частный сектор обеспечивал там более высокую экономическую активность. Этого преимущества Россия была лишена.

Исследователи Всемирного банка пришли к выводу, что передача собственности частным экономическим агентам – это только начало пути. В долгосрочной перспективе успех зависел от качества человеческого капитала: творческого потенциала и предпринимательских способностей. В тех случаях, когда обнаруживались слабые навыки предпринимательства или ограничения, имеющиеся в договоре при продаже предприятия (например, эксклюзивные производственные соглашения с бывшим государственным предприятием или негибкие соглашения с рабочими), шансы предприятия на успех снижались.

Близость внешних рынков была отличительной чертой развития малого предпринимательства стран ЦВЕ в отличие от России. С одной стороны, близость границы приводила к росту импорта на внутреннем рынке и усиливала там конкуренцию. С другой стороны, те предприниматели, которые ориентировали производство на экспортную продукцию, оказывались в более благоприятных условиях.

В представленных странах хотя и не разрабатывались программы, специально предназначенные для защиты отечественных товаропроизводителей, но были приняты меры, которые привели к их защите. Проникновение импортных товаров сдерживалось дополнительными импортными пошлинами, занижением котировок отечественной валюты, ограничениями на доступ к иностранной валюте для индивидуальных частных предпринимателей, занимающихся торговлей. Все эти факторы замедлили проникновение импортных товаров, что оказало благотворное воздействие на частных товаропроизводителей, которые использовали временную передышку в конкуренции для повышения своей квалификации и развития бизнеса.

В России большинство малых предприятий остались или зависимыми от государственного сектора в качестве поставщиков и клиентов, или столкнулись со снижением внутреннего спроса на потребительские товары из-за снижения доходов той части населения, которая была традиционно занята в госсекторе. Трансформационный спад в государственном секторе, и в особенности

в промышленности, оказал влияние на формирование сектора малого предпринимательства России. Армия «челноков» фактически беспрепятственно обрушила легкую промышленность России, которая не смогла конкурировать с Турцией, Польшей и Китаем.

В противоположность этому население Чехословакии, Венгрии и Польши по довоенному уровню жизни находилось близко к индустриально развитым странам. Быстрое восстановление экономики способствовало восстановлению дифференцированного внутреннего спроса, который стимулировал малое предпринимательство.

В то же время проведенный анализ показал, что последовательность реформ в рассмотренных странах была не всегда удачной, что и привело к болезненным для их экономик последствиям. Так же, как и в России, было допущено нарушение последовательности реформ. Законы, разрешившие частное предпринимательство, были приняты до принятия программы реформ, которая привела к либерализации цен и изменила режим торговли. Частные предприниматели, начавшие свою деятельность в ответ на сигналы предреформенной экономической обстановки, ориентируясь на товарный дефицит и ограниченное проникновение импортных товаров, очень быстро осознали, что инвестировали свои ограниченные ресурсы в продукцию, которая в постреформенной экономике уже не приносила прибыль. Их разорения и последующего разочарования можно было бы избежать, если бы легализация частного бизнеса и либерализация экономики осуществлялись в тандеме.

Местные производители не выдерживали конкуренции с потоком импорта. Быстрая либерализация торговли, призванная внедрить конкуренцию и усилить доходы от эффективной деятельности особенно в государственном секторе экономики, могла быть более эффективной. Главным инструментом либерализации торговли была полная конвертируемость валюты, мера, которая позволила сотням тысяч частных торговцев организовать поток высококачественных и дешевых импортных товаров. Потребители были в выигрыше, однако частные отечественные производители, имея небольшой потенциал времени и ресурсов в конкуренции с импортными товарами, несли неизбежные убытки.

Правительства рассмотренных стран мало внимания уделяли развитию частного сектора. Проблемы приватизации доминировали в деятельности правительств, тем самым меньше времени и сил оставалось для работы по развитию частного сектора. Большинство предпринимателей видели себя скорее не в качестве ключевых действующих лиц и участников процесса преобразования, а, скорее, жертвами процесса. Степень разочарования, наблюдавшаяся среди предпринимателей, могла бы быть значительно меньше, если бы им было предоставлено больше информации, и они были бы больше вовлечены в процесс преобразований.

Приведенное сопоставление «трансплантаций» малого предпринимательства демонстрирует существенные различия условий, при которых эти процессы происходили в России и странах ЦВЕ. Опыт европейских стран в этой сфере мало подходил для заимствования. Поэтому и количественные показатели уровня развития малого предпринимательства этих стран необходимо использовать критически при оценке сектора малого бизнеса России.

2.4. Регионализация мер и стратегия промежуточных институтов малого бизнеса в Китае

Сопоставление опыта России и Китая в плане его использования может быть более продуктивно. Две крупные страны, а прежде – экономики с централизованной системой планирования, Россия и Китай имели много общих черт в дореформенный период. Важнейшие институциональные ограничения (как и культурные) были общими для обеих стран: негибкие цены и обменные курсы; плановые задания; неприспособленные для рынка стандарты корпоративного управления; отсутствие частной собственности на капитал и землю; неразвитая система кредита; отсутствие рынков капитала; примитивные государственные финансы; государственная монополия на внешнюю торговлю; гипертрофированный военный сектор – все эти препятствия ограничивали возможности реформирования и китайской, и российской экономики [Полтерович, 2006].

На ранней стадии трансформаций Россия и Китай воспользовались различными стратегиями и достигли разных результатов.

В Китае процесс «трансплантации» малого предпринимательства затянулся на длительный срок и в полной мере может быть назван выращиванием, формированием промежуточных институтов с использованием конструирования. До 1978 г., когда начались экономические преобразования, в Китае в основном функционировала централизованная плановая экономика по советскому образцу. С 1979 г. начала проводиться политика либерализации социально-экономической жизни в стране. В течение первого десятилетия реформ была реализована частичная децентрализация государственной фискальной системы, постепенно снят контроль над ценами, поощрялось развитие негосударственного сектора. Одновременно происходили реформы в промышленности с постепенной реструктуризацией и приватизацией крупных предприятий, с привлечением иностранного частного капитала.

В России в 1992–1993 гг. был взят курс на дезинтеграцию отраслевых объединений. Позднее, когда вследствие интенсивных интеграционных процессов возникли финансово-промышленные группы, государство фактически предоставило их самим себе, не контролируя и не оказывая систематической поддержки.

В противоположность этому в Китае в период реформ 1980–1990-х годов государство стремилось сохранить налаженные в прошлом хозяйственные связи, реализовать экономию от масштаба и вывести крупные производства на конкурентоспособный уровень. Проводилась активная политика государственной поддержки развития малого предпринимательства, что позволило постепенно устранить дисбаланс между объемами производства в тяжелой и легкой промышленности и привело к росту сферы услуг.

Как результат дозированных мер модернизации за 1978–2008 гг. средний показатель роста ВВП в Китае составил 9,8%. ВВП в постоянных ценах в среднем вырос в 16 раз. ВВП в России за первое десятилетие реформ (1990–2000 гг.) снизился на 40%. По данным ООН, в 2006 г. ВВП России в постоянных ценах составил 97% от уровня 1990 г., тогда как в Китае – 470% [Ван, Фан, 2009].

Экономисты предлагали несколько объяснений различной эффективности реформ России и Китая. И хотя единого мнения не было, общепризнано, что ключевыми факторами служат темпы и последовательность преобразований. В отличие от «шоковой

терапии» по российскому образцу в Китае переход к рыночной экономике осуществлялся поэтапно. Такой подход способствовал нивелированию шоковых черт трансформаций, оставляя возможность для корректировки ошибок, достижения целей макроэкономической стабилизации и построения институтов. В то время как старый механизм централизованного управления заменялся рыночным, поддерживались интенсивные темпы экономического роста [Lin, 1995]. Экономисты Китая руководствовались формулой «переходить реку, нащупывая камни», полагая, что внезапная корректировка ценового сигнала ведет к сокращению производства в секторах, где имеется избыточное размещение ресурсов, но не влечет роста производства в местах их дефицита, поскольку перераспределение требует времени.

Модернизацию Китая можно определить как уникальный по своим масштабам и сложности процесс, не имеющий в настоящее время сколько-нибудь близких международных аналогов. Эта сложность обусловлена многонаселенностью Китая и стремлением комплексно определить контуры развития такой гигантской страны на длительный исторический отрезок времени. КНР в сжатые исторические сроки практически одновременно решает задачи завершения индустриализации, социально-общественной модернизации и трансформации экономической системы, которые в других странах, как правило, решались в разное время.

В этом контексте идея осуществления модернизации китайского типа, так же как и выросшая на ее основе политика строительства социализма со спецификой Китая, представляются, в конечном счете, оправдавшими себя, поскольку именно они помогли КНР отстоять собственную систему ценностей, воплотить в жизнь принцип «ставить иностранное на службу Китая» [Вэй Си Хун, 2004].

Необходимо обратить особое внимание на то, что реформирование отношений собственности началось в Китае лишь на последнем этапе экономических преобразований, когда стала складываться целостная система рынка. В 1997 г. Государственный совет Китая принял новую политику, допускающую приватизацию малых предприятий, которая практически завершилась к 2006 г. Большая часть малых государственных предприятий была полностью приватизирована. Что касается крупных и средних, то основные усилия были сосредоточены на улучшении их управля-

емости или на трансформации в акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью [Ван, Фан, 2009].

В табл. 2.7 показаны изменения структуры промышленного сектора Китая. Лишь в 1990-е годы начался опережающий рост доли частных предприятий в промышленном производстве. Частично это происходило за счет преобразования коллективных предприятий. Доля государственных предприятий в производстве промышленной продукции сокращалась, а доля частных предприятий продолжала возрастать. Стоит отметить, что низкие темпы институциональных преобразований не помешали Китаю наращивать производство с фантастической скоростью – свыше 10% в год за период 1980–2008 гг.

Таблица 2.7

**Структура собственности в промышленном секторе Китая
(доля в общем объеме производства), %**

Год	Государственные предприятия	Негосударственные предприятия		
		коллективные	частные*	всего
1978	77,6	22,4	–	22,4
1990	54,6	35,6	9,8	45,4
2000	47,3**	13,9	38,8	52,7***
2007	29,5**	2,7	67,8	70,5***

* Частный сектор, включая частные предприятия, предприятия с участием иностранного капитала и акционерные общества.

** Государственные предприятия и акционерные общества с контрольным пакетом участия.

*** Негосударственные предприятия с годовым объемом продаж менее 5 млн юаней.

Источник: [Ван, Фан, 2009].

К началу 1997 г. объем иностранных инвестиций в китайскую экономику превысил 40 млрд долл. В 1998 г. в стране было зарегистрировано 91166 новых совместных предприятий, а через 3 года в 2001 г. их общее количество составило более 128 тысяч. В конце 2001 г. Китай вступил в ВТО, что послужило мощным импульсом для развития страны и стимулировало привлечение дополнительных иностранных инвестиций. Это привело к тому, что в Китай пришел целый ряд мировых корпораций, привлечен-

ных возможностью значительного расширения производства и объема продаж. По оценкам американского журнала «Fortune», в 2001 г. почти 92% транснациональных корпораций открыли свои штаб-квартиры в Китае. На начало 2002 г. в Китае количество предприятий с иностранными инвестициями достигло 390 тыс., в их числе 400 – ведущих.

Эволюционный процесс преобразований доказал свою эффективность и в части развития малого предпринимательства. Здесь значительную роль сыграли две особенности китайской модели модернизации: развитие малых муниципальных предприятий и создание особых экономических зон разного типа на территории КНР.

Когда число государственных предприятий в Китае было сокращено с целью повышения производительности и рентабельности самих компаний и экономики в целом, возникла огромная армия потерявших работу. Такая потеря рабочих мест являлась потенциальным риском социальной нестабильности, поэтому китайское правительство уделило приоритетное внимание росту малых предприятий для поглощения возникшего избытка рабочей силы, освобожденной с государственных предприятий.

Промежуточным институтом при переходе от государственной собственности к частной стали муниципальные предприятия, которые, получив поддержку государства в виде снижения налогового бремени, стали мотором экономического роста. Формально эти предприятия были собственностью небольших городов и сел, фактически значительная их доля принадлежала муниципальным администрациям, назначавшим менеджеров. Муниципальные предприятия обладали большей свободой в выборе цен и уровней оплаты труда, номенклатуры товаров. В отличие от частных фирм их контролировали муниципальные органы. Бурный рост таких предприятий явился неожиданностью для китайского руководства, но в дальнейшем государство их поддерживало. В частности, они платили меньшие налоги, чем частные фирмы [Сао и др., 1997, с. 22].

Региональные и партийные функционеры, обогащаясь за счет муниципальных предприятий, обеспечивали им административную поддержку в условиях размытых законов и изменчивых правил, равно как и защиту от посягательств криминальных структур и федеральных органов. Распределение прибыли не оговарива-

лось заранее, а осуществлялось «по факту» после ее получения. В работе М. Вайцмана и К. Ху [Weitzman, Hu, 1994] показано, что при нечетких правах собственности такой подход является рациональным. В работе И. Лина, Р. Тао и М. Лио [Lin и др., 2003] отмечается, что муниципальные предприятия не вытесняли государственные с рынков, а напротив, создавали дополнительный спрос на их продукцию. Благодаря этому рос выпуск и государственных предприятий.

В.М. Полтерович отмечает, что взаимодействие государственных и муниципальных предприятий являло яркий пример положительной комплементарности новых и старых институтов [Полтерович, 2006]. «В результате выращивания традиционного китайского института муниципальных предприятий появился класс предпринимателей, изменялось отношение к негосударственной собственности, начала развиваться рыночная инфраструктура. Все это подготовило почву для трансплантации современной корпоративной формы частного предпринимательства» [Полтерович, 2007, с. 340].

Важным стимулом развития предпринимательства в Китае является разработанная и реализованная концепция многоступенчатой открытости, суть которой заключалась в максимальном использовании конкретных условий и ресурсов различных регионов страны [Ван Цзюнь, 2006]. Ориентация на использование инструментов региональной политики при модернизации логически вытекала из предыдущего опыта управления в стране. Китайская система планирования была более децентрализованной, чем российская. Так, в 1970-е годы число товаров, производство и потребление которых планировалось из центра, в России было на два порядка больше, чем в Китае. Китайские региональные администрации играли гораздо более важную роль в управлении производством, межрегиональные взаимодействия были более развиты. Это, по мнению многих экспертов, сделало возможным постепенное реформирование экономики Китая [Полтерович, 2007, с. 330].

С первых лет реформ в Китае утверждено положение о создании специальной экономической зоны в провинции Гуандун, что положило начало новому этапу экономического развития страны, который характеризуется четким определением отдельных территорий, отводимых под специальные экономические зо-

ны. Первые созданные в Китае свободные зоны впоследствии превратились в особые экономические районы, в портовых городах которых появлялись свободные таможенные территории – зоны свободной торговли.

В 1979 г. двум провинциям – Гуандун (Guangdong) и Фуцзянь (Fujian) были предоставлены специальные права вести внешне-торговый обмен и привлекать зарубежные инвестиции. В 1980 г. были созданы еще четыре СЭЗ, где были разрешены свободные цены и частная собственность. В 1984 г. специальный внешнеторговый статус получили 14 прибрежных городов, в 1988 г. – провинция Хайнань (Hainan), в 1992 г. большинство городов на реке Янцзы и на границах страны также вошли в зоны развития. После этого иностранные инвесторы, наконец, поверили в неизменность китайского курса: иностранные инвестиции за один 1992 г. выросли в 2,7 раза. На каждом этапе характер предоставляемых прав несколько различался, но все это время в соответствии с идеей дуальной либерализации сохранялись два обменных курса – плановый и рыночный. Лишь к концу 1993 г. плановый курс был отменен [Полтерович, 2006].

Особое внимание правительство Китая уделяло районам экономического и технологического развития. В открытых районах с льготным режимом хозяйственной деятельности, где размещены технопарки, разрабатываются новейшие технологии с участием иностранного капитала, активно работают торговые предприятия.

Властным структурам свободных экономических районов центральные органы власти Китая предоставили автономию в регулировании хозяйственной деятельности. Администрации таких зон строго следили за предлагаемыми к реализации проектами иностранных инвесторов: утверждались только те проекты, которые отвечали приоритетности развития отраслей производства страны. При наборе работников на предприятия СЭЗ администрации отдавали предпочтение местным жителям.

В специальных экономических зонах действовала эффективная система налогообложения для инвесторов. Например, подоходный налог с предпринимателей составлял 15%, тогда как внутри страны был равен 50%. Иностранные инвесторы могли беспрепятственно переводить свою прибыль в валюте за рубеж без уплаты налогов. Все налоговые и другие финансовые поступ-

ления от деятельности оставались в распоряжении администраций свободных экономических зон [Ван Цзюнь, 2006].

Созданная система особых зон различного типа, совместные и иностранные предприятия – содействовали благоприятному предпринимательскому климату, обучению местного населения необходимыми навыками работы в условиях рынка. Благодаря принятым мерам в 2005 г. в Китае насчитывалось 3 млн малых предприятий и почти 30 млн индивидуальных предпринимателей. Именно в малом бизнесе трудится около 60% трудоспособного населения КНР. Таким образом, по доле занятых в секторе малого бизнеса Китай приближается к индустриально развитым странам.

В отличие от России здесь не существует проблемы негативного отношения части общества к бизнесменам. Они воспринимаются как участники общего процесса строительства социалистической рыночной экономики. Мудрые китайцы даже придумали очень дипломатичный термин для обозначения людей, наживших состояние благодаря предпринимательской деятельности – «те, кто разбогатели раньше других» (подразумевается, что в ходе успешного строительства богатыми станут все граждане страны).

Если дать качественную характеристику малому бизнесу Китая, то можно констатировать: малое предпринимательство является научным двигателем страны, поскольку в этом секторе производится больше всего инновационной продукции, изобретений и технических новинок. Предприятия малого бизнеса составляют экспортную основу производимой в стране продукции, поставляя свои товары на мировой рынок.

Китайский вариант преобразований оказался в определенной мере альтернативой «шоковой терапии», апробированной в России и ряде стран Восточной Европы. Китайские реформаторы не ограничивались лишь заимствованием, но использовали также конструирование и институциональный эксперимент, более точно учитывали ресурсные, культурные и политические ограничения и связи институтов.

Таблица 2.8

Сравнительный анализ развития предпринимательских структур в приграничных территориях Дальнего Востока РФ и Северо-Восточных провинциях КНР, % в 2000–2008 гг.

Показатель	Предпринимательские структуры ДВ РФ	Предпринимательские структуры КНР
Темпы роста МП	от 6,8 до 3,6	7
Доля предприятий МБ в общем числе предприятий	21,6	99,8
Доля выпуска МП в ВРП	4,6	82,9
Доля экспорта МП в общем экспорте	1–2	17,6
Доля инновационных разработок, выпуск продукции, приходящихся на МП	0,3	5
Доля занятых в МП в общем числе занятых	14	81,9
Доля иностранных инвестиций в общих инвестициях МП	3–5	10,6

Источник: [Радченко, 2011].

Эффективность мер государственной политики Китая наглядно демонстрируют данные, приведенные М.В. Радченко [Радченко, 2011]. Она сопоставила уровни развития малого предпринимательства приграничных территорий России и Китая (табл. 2.8). Фактически малые предприятия на китайской территории – единственные работодатели. Здесь трудятся почти 82% занятых в экономике. При этом на российской приграничной территории заняты в малом бизнесе всего 14%.

Таким образом, последствия «шоковой трансплантации» российского малого предпринимательства, которые особенно четко видны при сравнении результатов реформ России и Китая, доказывают наличие ошибки «преждевременного переключения» в проведении реформ в России. Опыт Китая чрезвычайно важен и для России, и для других реформирующихся

стран: он подтверждает, «что следуя базовым принципам теории реформ можно реально добиться успехов» [Полтерович, 2006].

Опыт Китая доказывает также важность учета пространственных особенностей страны при реформировании и позволяет сделать вывод о том, что стратегия институциональной реформы предполагает не только планирование траектории изменения институтов во времени, как предлагается в работе [Полтерович, 2007], но и в пространстве. И для этого также требуется набор специальных мер управления, обеспечивающих на каждом шаге подходящую институциональную трансформацию в зависимости от текущих условий и достигнутых результатов. «Шоковая терапия», примененная к стране с высокой неоднородностью развития ее регионов, снижает эффективность нововведений, замедляет развитие, приводит к возникновению неэффективных институтов.

Глава 3

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ «ТРАНСПЛАНТАЦИИ» МАЛОГО БИЗНЕСА НА СУБФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Рекомендации по составлению руководства для реформаторов относятся не только к тем, кто на уровне целого государства выбирает политику институциональных преобразований. В равной степени такие правила необходимы и для преобразований на субфедеральном уровне. Безусловное отличие России от других государств, заимствование опыта развития институтов которых было бы полезно для нашей страны, состоит в региональном многообразии экономического развития, специализации, национального состава, исторического опыта развития субъектов Федерации, входящих в ее состав.

Общий принцип подхода при «трансплантации» институтов указал академик А.Г. Гранберг. Он отметил: «Региональное многообразие исключает для России возможность перенесения опыта какой-либо одной страны или использование какой-либо одной из апробированных в мировой практике моделей переходной экономики. В процессе реформирования Россия должна создавать синтез отечественного и мирового опыта» [Региональное развитие..., 2000, с. 440]. Используя базовые понятия теории реформ, это означает: создавать стратегии, сочетая «трансплантацию» и конструирование, учитывающие пространственное разнообразие страны.

3.1. Пространственная составляющая модернизации и региональная асимметрия развития малого бизнеса в России

Большинство российских регионалистов сходятся во мнении, что современная Россия демонстрирует фатальную неравномерность в развитии регионов, темпах роста, доходах населения. Так, академик А.Г. Гранберг пишет: «Исторически сложившаяся неоднородность или дифференциация экономического пространства России оказывает значительное влияние на государственное

устройство, структуру и эффективность экономики, стратегию и тактику институциональных преобразований и социально-экономической политики. Уменьшение пространственной неоднородности (дифференциации) создает более благоприятные условия для формирования на качественно более высоком уровне общероссийского менталитета, укрепления единства российского государства, развития общенационального рынка, гармонизации социально-экономических преобразований. Наоборот, усиление неоднородности ослабляет единство общества и государства, затрудняет проведение единой политики социально-экономических преобразований и формирование общенационального рынка, увеличивает опасности региональных кризисов и межрегиональных конфликтов, дезинтеграции национальной экономики» [Региональное развитие..., 2000, с. 95].

Между тем усилия государства по выравниванию социально-экономических условий жизни в субъектах Федерации не дают должного результата несмотря на принятие ряда документов. Можно привести, к примеру, Постановление Правительства Российской Федерации от 11 октября 2001 г. «О федеральной целевой программе “Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации” (2002–2010 годы и до 2015 года)», закон «Об основах федеральной поддержки депрессивных территорий РФ», который был принят в феврале 2003 г. и тут же отнесен к «неисполнимым мандатам». На сокращение различий в развитие субъектов Федерации ориентируют принципы и инструменты региональной политики, заложенные Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г.

Причины такого невыполнения в общих чертах объяснимы. На них указал, например, А.Н. Швецов. Он пишет: «Главное противоречие современного территориального развития в России состоит в несоответствии сформированной в предшествующие десятилетия территориальной организации социально-экономической жизнедеятельности, сущностным выражением которой была планово-директивная схема развития и размещения производительных сил, а также аналогичная система расселения на территории СССР, новым – рыночно-федеративным принципам пространственной организации социально-экономических отношений» [Швецов, 2009, с. 45].

Нынешнее государство перестало быть единственным собственником всех предприятий и организаций, которым раньше оно могло отдавать прямые указания, а теперь должно использовать по отношению к ним меры косвенного регулирования и формы так называемого государственно-частного партнерства. Одновременно и регионы перестали быть подчиненными центру административно-территориальными единицами и приобрели конституционный статус субъектов федеративных отношений, построенных на принципах разграничения предметов ведения и полномочий и равноправного взаимодействия в сферах совместной компетенции. «Очевидны объективная закономерность, большая длительность и территориальная неравномерность переходного периода, необходимого для снятия аномальной остроты отмеченного противоречия» [Швецов, 2009, с. 42].

В начале этапа модернизации в России проблема недопустимо больших и увеличивающихся межрегиональных различий находилась в фокусе политических дискуссий, которые обращали внимание в том числе и на особенности региональной экономической динамики. Как уже отмечалось, в России в целом экономическая динамика в переходный период была явно менее благоприятна, чем во многих других бывших социалистических странах, в частности, чем в Китае и Восточной Европе. Вместе с тем, в 89 регионах самой РФ динамика производства была отнюдь не одинаковой.

Возрастала, а не уменьшалась дифференциация по показателю ВРП на душу населения у наиболее развитых и наименее развитых регионов. По официальным данным среднее значение валового регионального продукта на душу населения составило в 2000 г. 41,9 тыс. рублей. При этом значения показателя различались по регионам России более чем в 10 раз (152,4 тыс. руб. для Ханты-Мансийского АО и 12,3 тыс. руб. для Калмыкии).

Варьировались показатели роста (падения) регионов. В 1997 г. максимальное снижение (85,9%) было зафиксировано в Алтайском крае, в то время как максимальный рост (112%) был в Саратовской области. В кризисном 1998 г. максимальное падение (77,1%) наблюдалось в Чукотском автономном округе. В этот же год в Орловской области, несмотря на кризис, рост составил 107%. В послекризисном 1999 г. максимальное падение (92,4%) зафиксировано в том же Чукотском автономном округе (для этого региона сокращение падения). А в Смоленской области – макси-

мальный для регионов России прирост валового внутреннего продукта (25,5%). Отметим, что при этом наблюдалась конвергенция темпов роста субъектов Федерации в период 1997–1998 гг., и дивергенция темпов после кризиса.

Реформы в России сопровождались обнищанием населения, снижением уровня потребления, резким возрастанием дифференциации доходов. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в среднем по России составила в 2001 г. 31,3% (45,2 млн человек). При этом максимальный процент населения с доходами ниже прожиточного минимума в Ивановской области – около 70%, а минимальный – в Тюменской области и Ханты-Мансийском АО – 15,7%.

Нарастала поляризация населения по уровню жизни внутри регионов. Субъекты Федерации значительно отличались по этому показателю. Так, если по официальной статистике в 2000 г. в целом по России минимальную величину среднедушевых доходов в месяц –17 долл. (500 руб.) получало 3% населения, а свыше 130 долл. (4000 руб.) – 10,9% населения, то в Республике Марий Эл – 30,7% и 0,4% , в Ивановской области – 20,8% и 0,1%, в Москве – 1,1% и 49,3% соответственно¹. Коэффициент Джини в 2001 г. в целом по России – 0,396, в Москве – 0,615, Владимирской области – 0,291.

Существующая и нарастающая дифференциация регионов с необходимостью ставила вопрос о правильности выбранного пути преобразований. «Правые» и «левые» по-разному оценивали проводимые реформы в регионах России.

Так, сторонники шокотерапии приводили в пример Нижегородскую область – прореформаторский регион, в котором вместе с тем падение производства в 1990-е годы было менее значительным, чем в среднем по России, несмотря на относительную бедность ресурсной базы и высокую долю неконкурентоспособного машиностроения и «оборонки».

Градуалисты в ответ ссылались на пример Ульяновской области, где наследие советской плановой системы в виде неэффективной промышленной структуры было не менее тяжелым, чем в Нижнем Новгороде, но которая выбрала стратегию постепенных, более медленных, чем в Нижнем Новгороде, реформ. В Ульянов-

¹ Официальная статистика и экспертные оценки этой поляризации значительно расходятся.

ской области долгое время практиковался контроль над ценами и розничной торговлей, сохранялись субсидии производителям и потребителям, приватизация проводилась медленно и осторожно. Тем не менее и падение промышленного производства, и падение реальных доходов в Ульяновской области были менее значительными, чем в Нижегородской области [McIntyre, 1999].

Неравенство регионов страны фактически не сокращается и в период относительной стабильности. Это подтверждается рядом исследований.

Е.А. Коломак представила динамику коэффициента вариации ВРП на душу населения, которая подтверждает сохранение неравенства субъектов Федерации [Коломак, 2008]:

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
0,48	0,55	0,54	0,54	0,55	0,60	0,63	0,64	0,70	0,63	0,67

Она также приводит данные по динамике дисперсии как субфедеральных бюджетных доходов и расходов в целом, так и крупных доходных и расходных категорий. Все это свидетельствует о том, что нельзя сделать вывод о сближении субфедеральных бюджетных параметров, а также о межрегиональной дифференциации в стране.

Б.Л. Лавровский и Е.А. Шильцин приходят к заключению, что макроэкономический рост и порождаемые им тенденции конвергенции не справляются с чрезмерной асимметрией российских регионов. Не удастся избежать ситуации, при которой незначительная часть регионов все же остается чрезмерно богатой (по российским меркам), а часть – откровенно бедными или беднейшими [Лавровский, 2009].

Различия в экономической динамике в регионах, по мнению некоторых исследователей, объяснялись неодинаковыми исходными условиями накануне реформ, а также воздействием более или менее благоприятных федерально-региональных отношений и экономической политики региональных администраций.

В исследовании Н.Н. Михеевой показано, например, что в условиях реформы социально-экономическое положение отдельных регионов оказалось под влиянием множества новых факторов. К их числу относятся: скорость и масштабы экономических преобразований; развитие рыночных секторов; возможности использования природно-ресурсного потенциала и географического положения,

в первую очередь внешнеэкономического сотрудничества; взаимоотношения каждого отдельного региона с центром; способность региональных элит приспособиться к новым условиям и извлечь из них пользу. Все эти факторы способствовали росту региональной дифференциации [Михеева, 1998].

Увеличение показателей межрегиональной дифференциации, по оценке Н.Н. Михеевой, означает увеличение разрыва между бедными и богатыми регионами. В зависимости от изменения отношения регионального и среднероссийского показателя выделялись две группы регионов. Богатые и богатеющие, рассматриваемые показатели в которых превышали среднероссийский уровень в течение всего периода, либо превысили средний уровень за время реформ, и бедные и беднеющие – с показателями ниже среднероссийского уровня в течение всего периода, либо перешедшие из числа регионов с высокими показателями в число регионов с показателями ниже средних. При общем усилении дифференциации различия между группами увеличивались, однако внутри групп наблюдалось относительное сближение показателей.

Традиционной сферой исследования межрегиональных и межстрановых различий являлась динамика среднедушевых показателей производства и среднедушевых доходов населения. В упомянутой работе Н.Н. Михеевой фиксируется отрицательное воздействие на динамику реальных доходов доли сельского хозяйства и положительное воздействие доли сферы услуг в ВРП.

Д. Берковитс и Д. ДеДжонг отмечают, основываясь на данных по России, положительную зависимость между производительностью труда в 1995 г. (добавленная стоимость на 1 занятого в мировых ценах) в экономике региона и ростом реальных доходов в 1990-е годы [Berkowitz, DeJong, 1998]. В приведенных работах, кроме того, констатируется положительная зависимость экономической динамики в переходный период от предреформенного уровня экономического развития (ВРП на душу населения).

Этот результат расходуется с выводами, полученными при сравнении стран с переходной экономикой. В. Попов демонстрирует, что чем больше экономических диспропорций имело место или чем выше начальный показатель ВВП на душу населения, тем более высокими были показатели падения объема производства в переходных экономиках [Роров, 2000]. Он также указывает на отрицательное воздействие высоких темпов либерализации в

этих странах на объемы производства, которые являются внутренней переменной и определялись ситуацией. В то же время «преимущества отсталости», наблюдаемые в межстрановом анализе, при сопоставлении регионов одной и той же страны (России), по крайней мере, в переходный период, не просматривались. Напротив, получалось, что относительно более развитые в предреформенный период регионы имели больше шансов преуспеть, чем менее развитые [Попов, 1998(а, б)].

В.В. Поповым указывается также, что наряду с исходными условиями воздействие на экономическую динамику и межрегиональную дифференциацию оказывали и факторы экономической политики. С известной условностью автор предлагает разделить их на три составляющие – либерализация (демонтаж плановой экономики); создание адекватных рыночных институтов (гарантирующих права собственности, исполнение контрактов и т.д.), макроэкономическая стабилизация (низкие и не сильно меняющиеся темпы инфляции). При этом одним из показателей, характеризующих эффективность региональных институтов, В.В. Попов предлагает рассматривать долю занятых на малых предприятиях, объясняя свой выбор тем обстоятельством, «что одним из главных показателей эффективности региональных институтов является создание благоприятной среды (стабильность, отсутствие коррупции) для формирования новых (в основном малых) предприятий» [Попов, 1998(а, б)].

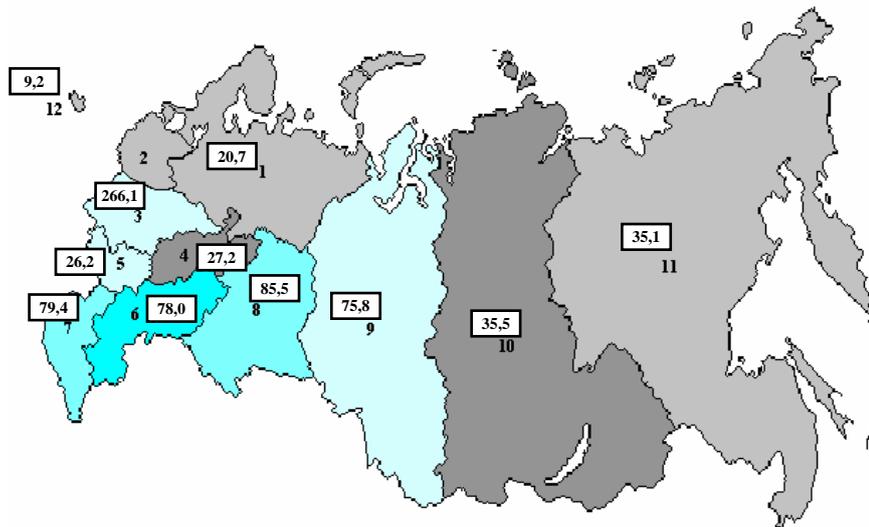
Дифференциация регионов стала усиливаться вместе с нарастанием кризисных явлений в экономике и последующим переходом к рыночным реформам. Академик А.Г. Гранберг выделяет три комплексные причины, объясняющие это явление. «Во-первых, включился механизм рыночной конкуренции, разделяющий регионы по их конкурентным преимуществам и недостаткам, обнаружилась различная адаптивность к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти. Во-вторых, значительно ослабла регулирующая роль государства, что выразилось в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие, отмене большинства региональных экономических и социальных компенсаторов. В-третьих, возникло фактическое неравенство различных субъектов Федерации в экономических отношениях с центром, часто не мотивированное объективной экономической ситуацией» [Региональное развитие..., 2000, с. 42].

Согласно В.В. Попову усиление межрегиональной дифференциации в условиях трансформации в России возникло благодаря следующему механизму. «Экономические реформы привели к созданию либерально-безопасных “доходных гаваней” – относительно благополучных и либеральных (как в смысле ориентации администрации, так и в смысле настроений избирателей) регионов со сравнительно низким инвестиционным риском и уровнем преступности, которые стали высасывать доходы у своих менее удачливых соседей» [Попов, 1998(а, б)].

Характерно, что наряду с дифференциацией регионов в ВРП, среднедушевых доходах, объемах промышленного производства и институциональных факторах региональная дифференциация тенденций в развитии малых форм предпринимательства появилась с начала реформ и может быть отмечена как одна из примечательных особенностей переходного периода в России [Басарева, 2002]. Наглядно общее представление о такой дифференциации можно получить, анализируя данные карты России с выделением экономических районов (рис. 3.1).

Ниже приводятся некоторые примеры межрегиональной дифференциации уровня развития малого предпринимательства, рассчитанные на основе данных по административным районам России (рис. 3.2–3.3). На рис. 3.2 представлены сравнительные данные доли занятых в малом бизнесе в период 1995–1997 гг. по административным районам. На графиках рис. 3.3 видно, что если среднероссийские показатели указывают на стагнацию процесса, то по отдельным районам наблюдается его рост. Положительной динамикой в 1997 г. выделяется Северо-Западный район. Отличаются экономические районы по уровню сокращения сегмента малого предпринимательства.

Еще большую дифференциацию доли занятых на малых предприятиях можно обнаружить в отдельных субъектах Федерации. Если в 1991 г. разница между минимальной долей занятых (Мордовия) и максимальной долей занятых (Магаданская область) составляла 7 раз, то в 1992 г. эта разница составила 136 раз. Лидером по показателю доля занятых в малом бизнесе с 1994 г. становится Москва (1994 г. – 18,3%, 1996 г. – 23,1%, 1997 г. – 23,4%).



- Экономические районы:
- | | | |
|---------------------|----------------------------|------------------------------|
| 1 – Северный | 5 – Центрально-Чернозёмный | 9 – Западно-Сибирский |
| 2 – Северо-Западный | 6 – Поволжский | 10 – Восточно-Сибирский |
| 3 – Центральный | 7 – Северо-Кавказский | 11 – Дальневосточный |
| 4 – Волго-Вятский | 8 – Уральский | 12 – Калининградская область |

Источник: Малое предпринимательство в России. Статистический сборник. Госкомстат России. М. 1999 г. с. 19.

Рис.3.1. Распределение числа малых предприятий по территории Российской Федерации на конец 1998 г. (тыс.).

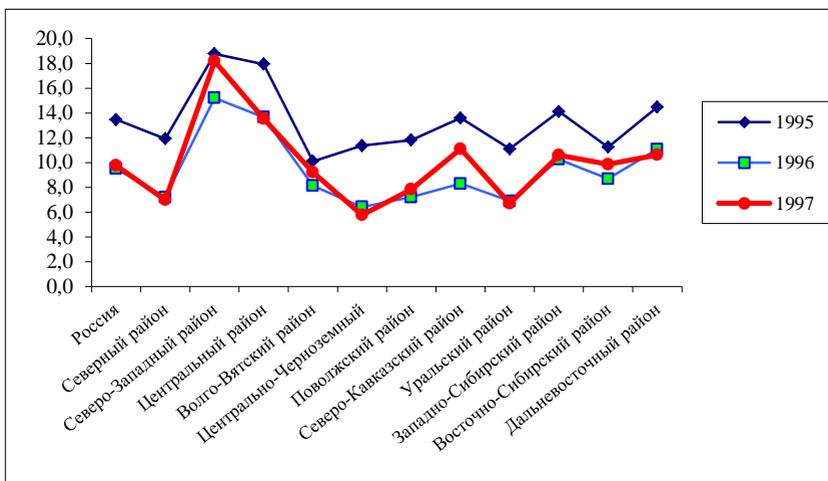


Рис. 3.2. Доля занятых на малых предприятиях в среднегодовом числе занятых в экономике административных районов России в 1995–1997 гг.

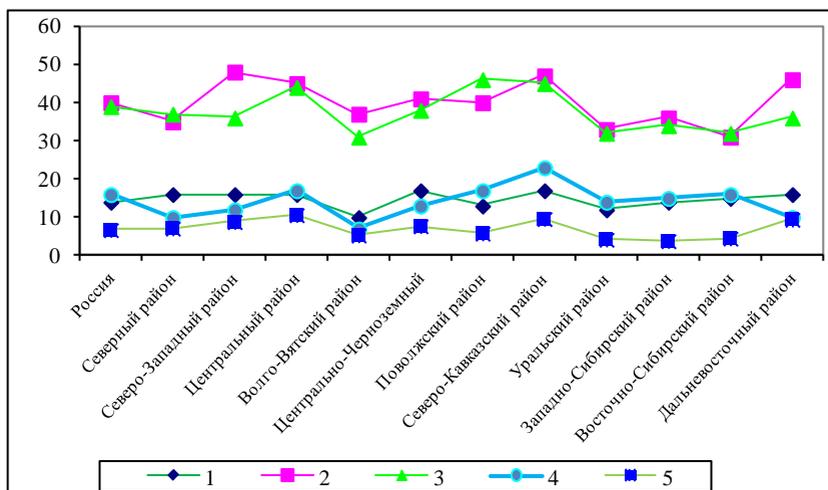


Рис.3.3. Доля работающих в сфере малого предпринимательства в 1993 г. в разрезе отраслей и административных районов России (%)

1 – промышленность; 2 – строительство; 3 – торговля и общественное питание; 4 – наука; 5 – удельный вес малых предприятий в общих итогах деятельности промышленности территорий.

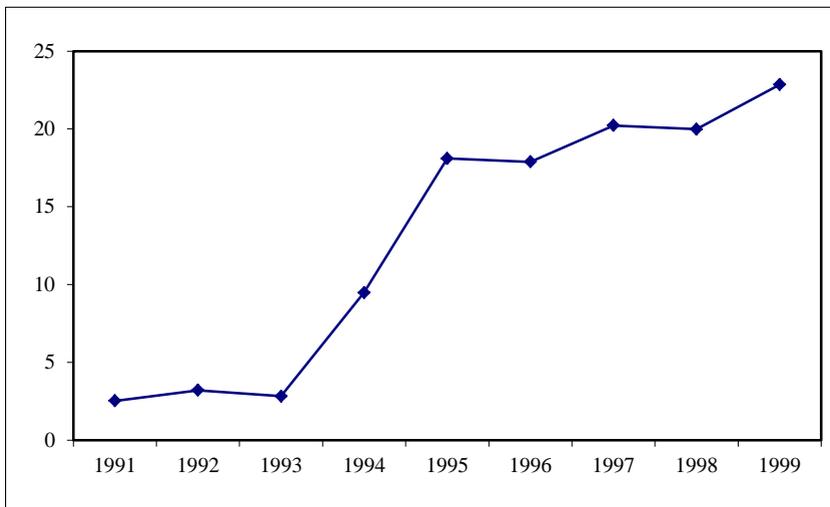


Рис. 3.4. Размах изменений числа малых предприятий на тысячу жителей по регионам России в 1991–1999 гг.

Представление о размерах межрегиональной дифференциации развития предпринимательства может дать соотношение максимального и минимального числа малых предприятий на тысячу жителей в различных субъектах Федерации (рис. 3.4).

В 1991 г. в регионе с максимальным уровнем развития предпринимательства (Магаданская область) число малых предприятий на тысячу жителей было больше, чем в Липецкой области (регион с минимальным уровнем развития предпринимательства) в 2,5 раза. Разница между максимальным и минимальным значением показателя уровня развития предпринимательства в рассматриваемый интервал времени постоянно возрастала и достигла максимального значения в 1999 г., когда различие в числе малых предприятий, зарегистрированных на тысячу жителей в Санкт-Петербурге и Дагестане (максимальный, минимальный уровень) составило 22,8 раза.

Межрегиональная дифференциация развития малого предпринимательства, ярко проявившаяся в кризисные 1990-е годы, сохраняется и в годы экономической стабилизации. В 2007 г. число малых предприятий, зарегистрированных на тысячу жителей в Санкт-Петербурге, было больше этого показателя в

Дагестане в 20 раз. (Ввиду отсутствия полных данных не учитывалась Чеченская Республика). Примечательно, что если в число «отсталых» регионов (регион с минимальным значением показателя «число малых предприятий на тысячу жителей») попадали разные регионы, то в числе «лидеров» всегда присутствовали Магаданская область, Москва и Санкт-Петербург.

Дифференциация уровня развития малого предпринимательства характерна и для федеральных округов. Округа-лидеры по этому показателю – Центральный и Северо-Западный федеральные округа. На их лидирующее положение влияет состояние малого бизнеса в столичных городах. Например, в 2007 г. доля занятых в малом бизнесе Москвы достигла 31%, Санкт-Петербурга – 24%. Сибирский федеральный округ стагнировал: доля занятых в малом бизнесе оценивалась там примерно в 10% на протяжении последних лет.

Межрегиональная дифференциация развития малых форм предпринимательства может быть оценена на основе теории условной (σ) и абсолютной (β) конвергенции [Sala-I-Martin, 1996]. Этот инструмент анализа межрегиональных различий достаточно известен. Например, Е.А. Коломак на основе этого подхода представила эмпирический анализ бюджетной статистики и индикаторов экономического развития регионов России [Коломак, 2009].

В соответствии с этой концепцией процесс σ -конвергенции для группы экономик имеет место, если стандартное отклонение среднедушевых показателей имеет тенденцию к уменьшению, т.е. $\sigma_{t+T} < \sigma_t$ где σ_t – стандартное отклонение или, используя логарифмическую форму показателя:

$$\sigma_t = \left[1/n \sum_i (\log y_{it} - \mu_t)^2 \right]^{1/2}, \quad (3.1)$$

где: y_{it} – среднедушевой показатель в регионе i в году t ; μ_t – среднее значение $\log y_{it}$.

Анализ динамики показателя дифференциации российских регионов по уровню развития предпринимательства проведен с 1991 по 2008 год на основе официальных данных (рис. 3.5). Уровень развития предпринимательства измерялся количеством малых предприятий, зарегистрированных на начало года на тысячу населения. Информация 1991–1993 гг. формировалась на основе данных по малым предприятиям и кооперативам.

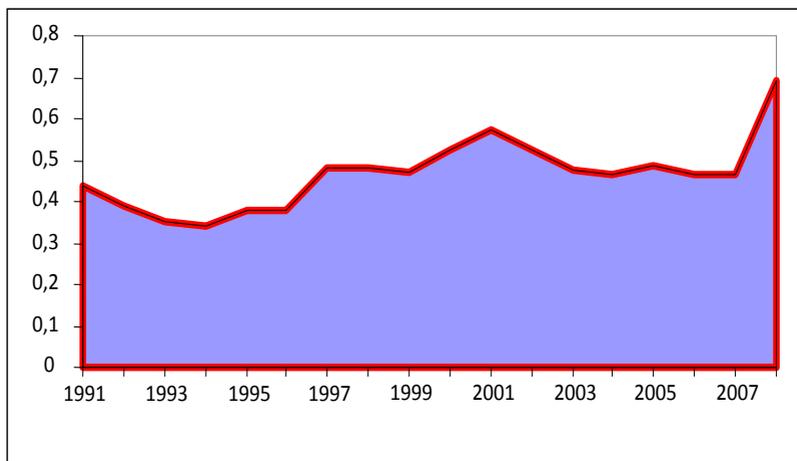


Рис. 3.5. Динамика конвергенции (дивергенции) развития малых форм предпринимательства в регионах РФ

Расчеты показали, что в период с 1991 по 1994 год наблюдался процесс условной конвергенции. Межрегиональная дифференциация уровня развития предпринимательства сокращалась. Вариация количества малых предприятий уменьшалась с 0,44 в 1991 г. до 0,34 в 1994 г. С 1995 по 1998 год тенденция меняется на противоположную. Для этого периода характерен процесс дивергенции регионов: разнообразие регионов России по уровню развития предпринимательства увеличивается. Вариация числа малых предприятий возрастает с 0,38 в 1995 г. до 0,48 в 1998 г. В 1999 г. отмечается начало нового этапа конвергенции. Стандартное отклонение логарифма числа малых предприятий в 1999 г. равно 0,47. Отмеченное в 1999 г. незначительное сокращение дифференциации сменяется дивергенцией до 2001 г. И если в 2002–2004 гг. дифференциация снижалась, то начиная с 2005 г. вновь усилилась, затем незначительно снизилась и резко возросла с начала мирового финансового кризиса в 2008 г. [Басарева, 2010(д)].

Отметим, что представленная здесь тенденция межрегиональной дифференциации регионов России по развитию предпринимательства в 1990-е годы совпадала с тенденцией межрегиональной дифференциации регионов по показателю среднедушевых доходов. Этот показатель получен Н.Н. Михеевой на период

1991–1996 гг. [Михеева, 1998]. На рис. 3.6 представлены графики стандартных отклонений логарифмов среднедушевых денежных доходов и уровня развития предпринимательства по регионам России за период с 1991 по 1999 год.

Эту же тенденцию подтверждают выводы Д. Берковитс и Д. ДеДжонг [Berkowitz, DeJong, 1998], которые обнаружили положительную корреляцию между числом малых предприятий и среднедушевыми доходами и доказывают этим положительное влияние малых предприятий на экономический рост российских регионов.

Показатель абсолютной конвергенции β используется для определения скорости конвергенции (дивергенции) и определяется следующим образом: β -конвергенция имеет место, когда менее развитые территории имеют более высокие темпы экономического роста, чем более развитые территории; в результате в долгосрочной перспективе происходит выравнивание уровней экономического развития территорий; σ -конвергенция и β -конвергенция взаимосвязаны, но не эквивалентны.

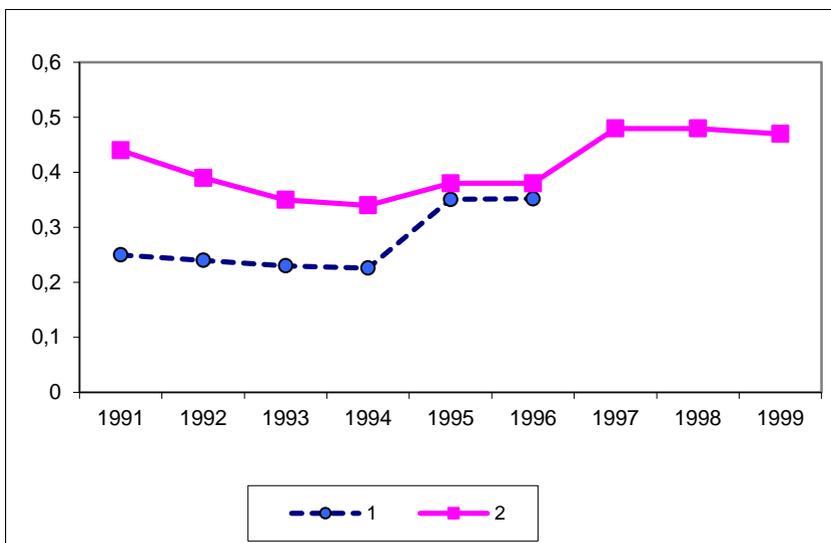


Рис. 3.6. Стандартное отклонение логарифмов
(1 – среднедушевых доходов по регионам России;
2 – числа малых предприятий на тысячу населения)

Х. Сала-и-Мартином показано [Sala-i-Martin, 1996], что β -конвергенция является необходимым условием для σ -конвергенции, но не является достаточным условием, β -конвергенция предполагает существование тенденции к сокращению неравенства, но случайные шоки могут исказить тенденцию и даже приводить к временному увеличению различий. Условная β -конвергенция предполагает, что различные регионы имеют различные траектории пропорционального роста, которые определяются специфическими региональными факторами развития.

Представление о β -конвергенции использовалось нами для оценки скорости дивергенции предприятий малого бизнеса в регионах России в период трансформационных изменений [Басарева, 2002].

Пусть y_{it} – среднедушевой показатель экономики i в году t . Скорость конвергенции β оценивается на основе следующего уравнения:

$$\ln(y_{iT}/y_{i0}) / (T - t) = c - b \ln y_{it} + u_{it}, \quad (3.2)$$

где c – константа, t и T – первый и последний год рассматриваемого периода, u_{it} – остатки. Если оценен b , то β рассчитывается из уравнения

$$b = [(1 - e^{-\beta(T-t)}) / (T - t)]. \quad (3.3)$$

Проведенные расчеты на основе показателя числа малых предприятий на тысячу жителей для периода 1991–1999 гг. определили $\beta = -0,31$, что соответствует высокой скорости дивергенции регионов России по уровню развития предпринимательства. (Статистически значимую оценку β отдельно для периодов 1991–1994 гг. и 1995–1999 гг. получить не удалось.)

Экономический смысл коэффициента абсолютной конвергенции (в нашем случае дивергенции) состоит в том, что в регионах, где наблюдался высокий уровень развития малого предпринимательства в начальный период, этот процесс усиливался к концу периода (гипотеза влияния начальных условий).

Усиление скорости дивергенции по таким показателям, как уровень среднедушевых доходов и среднедушевого ВРП обнаружен также в период 1990–1996 гг. Н. Михеевой. Таким обра-

зом, подтверждаются схожие тенденции в изменениях малого предпринимательства, среднедушевых доходов и среднедушевого ВРП в регионах России на начальном этапе трансформации.

Этот вывод имеет большое значение для разработки эффективной региональной политики и разработки новой стратегии территориального развития в России. Гипотетически указывается возможный путь снижения межрегиональной дифференциации и сближения уровней развития регионов через развитие малого предпринимательства и конвергенцию регионов по этому показателю. Здесь дифференциация или неоднородность понимается нами в соответствии с трактовкой этого понятия в кн. [Региональное развитие ..., 2000, с. 41], т.е. прежде всего как мера межрегиональных различий общих уровней экономического развития (экономической активности) и уровня (качества) жизни в крупных регионах страны и субъектах РФ. Государственная поддержка малого предпринимательства при таком подходе становится рычагом в проведении региональной политики. (Этот тезис подробнее обсуждается в 6 главе монографии.)

Проведенный анализ свидетельствует о большой дифференциации между регионами России по уровню развития новых малых фирм, в том числе с учетом временной компоненты. Конвергенция-дивергенция развития малого предпринимательства дает основание предположить, что в силу большой экономической дифференциации и неравномерности в развитии регионов создавались различные условия для развития малого бизнеса.

На основе сделанных расчетов по оценке конвергенции-дивергенции регионов России по развитию малого предпринимательства можно выделить этапы, когда регионы сближались или дифференциация между ними по этому показателю усиливалась. Таким образом, удалось получить классификацию этапов, построенную с использованием количественного измерителя. Подобная периодизация предлагалась во многих работах других исследователей малого предпринимательства в России. Частично она заменяла объяснение фактических механизмов и факторов, которые не только качественно, но и количественно определяли происходящие явления.

Например, А.В. Виленский обосновал этапы развития малого бизнеса с позиций трансформации институциональной макросреды малого бизнеса, выделяя три этапа: малый бизнес пе-

риода перестройки, малый бизнес периода российского грондерства, развитие малого бизнеса в условиях низкой научно-технической инновационности [Виленский, 2007, с. 84–85].

В.А. Рубэ выделил два этапа. Первый этап характеризовался стремительным ростом малых предприятий после постановления советского правительства об индивидуальной трудовой деятельности и о развитии кооперативов в 1987 г. Второй – с середины 1990-х годов – характеризуется не только замедлением роста малых предприятий, но и их количественным уменьшением [Рубе, 2004, с. 79–80].

И.П. Бойко и М. Мессенгиссер выделяют четыре этапа становления и развития малого предпринимательства в России: романтический (1987–1991 гг.), шоковый (1992–1994 гг.), несбывшихся надежд (1995–1998 гг.), начинающейся зрелости (с 1999 г.) [Бойко, Мессенгиссер, 2005].

Используя данные, отраженные на рис. 3.5, период 1991–2008 гг. представим несколькими этапами:

1991–1994 гг. этап уменьшения дифференциации регионов по развитию малых предприятий;

1995–2001 гг. – этап увеличения дифференциации регионов по развитию малого предпринимательства;

2002–2007 гг. – этап относительного постоянства дифференциации регионов по развитию малого предпринимательства;

2008 г. – начало этапа увеличения дифференциации регионов.

Предлагаемое разбиение на этапы базируется на изменениях межрегиональной дифференциации в развитии малого предпринимательства, на учете процессов конвергенции или дивергенции регионов России, сближении уровня развития малого предпринимательства или нарастании различий. Эти процессы тесно связаны с особенностью протекания трансформационных изменений в России, с возрастанием межрегиональной дифференциации, которая увеличивается при неблагоприятных внешних факторах, кризисных явлениях в экономике, что указывает на необходимость усиления политики пространственного сглаживания негативных влияний в эти периоды.

Вариация в количестве малых фирм в регионах позволяет рассмотреть различные механизмы эффективной «трансплантации» малого предпринимательства. Тезис разъясняется в следующих главах монографии.

3.2. Региональные факторы активизации мелкомасштабного производства в индустриально развитых странах

В одной из своих монографий В.М. Полтерович заметил: «Попытка трансплантации наиболее передовых институтов в отсталую институциональную среду, как правило, заканчивается неудачей. При заимствовании институтов следует в первую очередь ориентироваться на образцы, характерные для более передовых стран в периоды, когда они находились на аналогичной стадии технологического, институционального и культурного развития» [Полтерович, 2007, с. 425–426].

Таким образом, согласно базовым гипотезам теории реформ при трансплантации наблюдаются аналогии в развитии заимствованных институтов. Можно предположить, что в таком случае факторы, способствующие активизации мелкомасштабного производства в индустриально развитых странах, могут оказывать такое же стимулирующее воздействие на развитие малого бизнеса в России. Приведенные выше доказательства межрегиональной дифференциации показателей социально-экономического развития регионов позволяют предположить наличие некоторых закономерностей во взаимосвязи этих показателей и показателей уровня развития малого предпринимательства. Если такие связи существуют, то, используя формальные методы эконометрического анализа, их можно оценить количественно.

Опыт межстранового сравнения развития малого предпринимательства относится к 1976–1989 гг. В 1990 г. в Брюсселе состоялся международный семинар по проблемам малого бизнеса. Основными участниками семинара были исследователи Франции, Италии, Великобритании, Германии, Японии, которые предприняли попытку транснационального сравнения исследований по развитию малого бизнеса в этих странах. В частности, обсуждались задачи исследования международного проекта, который впоследствии выполнялся при поддержке ОЭСР [Reynolds, 1991]¹.

Этот проект объединял ученых стран с федеративным устройством, которые провели сопоставительный анализ, бази-

¹ П. Рейнолдс впоследствии стал одним из разработчиков системы GEM, описание которой дано в п. 1.1.

руясь на межрегиональных (cross-regional) данных своих стран. В основу была положена простая идея. Используя модели множественной регрессии, исследовались региональные факторы, способствующие активизации малого бизнеса в каждой из стран-участниц проекта. Основное требование для построения регрессионных моделей и сопоставительного анализа – федеративное устройство государств и наличие стандартизированной информации по региональным характеристикам.

Выбор такой методологии объяснялся тем, что сравнительный анализ процессов развития малых фирм разных стран невозможен путем непосредственного сопоставления из-за существенных различий в формировании как отдельных измерителей, так и всей базы данных. Поэтому именно сопоставление на модельном уровне позволяет, как считали эксперты, получить наиболее удовлетворительный результат.

Логика анализа состояла в следующем. Если показатель уровня безработицы входил как существенный фактор в модели развития малых форм для всех стран, входящих в обследование, то можно было считать, что этот фактор – общий для экономических процессов этих стран. В том случае, если в эти модели фактор входил с одинаковым знаком, делался вывод, что фактор одинаково влиял на процесс; если с разным знаком, – то считалось, что процессы противоположны. Например, если показатель уровня безработицы одинаково входил во все модели, построенные для разных периодов времени, то этот показатель считался постоянным, в противном случае он, скорее всего, зависел от фазы цикла экономической системы.

Особенно удобно проводить подобные межнациональные сравнения, используя вариант регрессионных моделей с бета-весами¹ в пакете SPSS, где коэффициенты получались при одина-

¹ В тех случаях, когда регрессоры измеряются в разных единицах, коэффициенты регрессии не отражают относительного воздействия. Стандартизация измерений достигается путем преобразования числового ряда в единицы стандартного отклонения от значения среднего геометрического переменной посредством использования следующей формулы:

$$X^* = \frac{X^i - \bar{X}}{S_x}, \text{ где звездочка означает, что переменная стандартизована; } X^i -$$

значение данного признака; \bar{X} – значение среднего геометрического этой переменной для всех признаков; S_x – стандартное отклонение распределения значений переменной X .

ковых масштабах изменения зависимых переменных и были сравнимы. Этот подход позволил провести сравнительный анализ развития малых фирм в проекте ОЭСР. Закладывалась база новой теории.

Первый шаг в реализации методологии такого исследования применительно к российской действительности состоял в формировании гипотетической базы факторов. С этой целью использовались результаты анализа факторов субфедерального уровня, способствующих активизации мелкомасштабного производства индустриально развитых стран [Басарева, 1993].

Откликом на доклад ОЭСР, ссылка на который дана выше, стала обширная литература, где проводился анализ факторов, способствующих созданию благоприятных («плодородных») сред для возникновения малых предприятий. При этом, как правило, исследователи формировали свое видение проблемы в виде модели, включающей ряд факторов, и не делали различия между стимулами, действующими в целом на территории всей страны или на ее отдельной части, например в отдельном штате или на рынке труда.

К этому времени, как подробно изложено в п. 1.2, исследователи разных стран склонялись к мнению, что на распределение по размеру фирм не влияет какой-то один главный фактор, что требуется учитывать самые разнообразные технологические, политические и институциональные характеристики. Назывались такие факторы, как экономический цикл, отраслевая реконструкция экономики, преимущества заработной платы в небольших фирмах, распространение гибкой специализации. Обсуждались также потенциально неблагоприятные эффекты влияния на заработную плату, условия работы, отношения между рабочими и администрацией на производстве. В качестве факторов, воздействующих на развитие и рождение новых малых фирм, исследователи отмечали преимущества издержек: уровень различных затрат на создание и функционирование предприятия, включая и трансакционные издержки. Предлагались институциональные реформы для смягчения негативных тенденций, оказывающих влияние на «рождение новых малых фирм».

Участниками упомянутого семинара в Брюсселе были в том числе П. Рейнолдс (Университет Маркетта, штат Висконсин, США), Д. Стори (Университет Уорвика, Великобритания) и

Д. Кибл (Кембриджский университет, Великобритания). Их исследования по проблемам малого бизнеса были к тому времени широко известны.

Для объяснения процессов рождения новых малых предприятий в Англии Д. Кибл предложил три теоретические модели. Модель экономического спада, в которой безработица усиливает число потенциальных предпринимателей, модель роста доходов населения, которая показывает последующее изменение в рыночном спросе, а также модель, объясняющая всплеск в создании новых фирм появлением радикально новых технологий (компьютеризация) [Keeble, 1990].

Эти теории были исследованы в региональном аспекте Д. Стори в терминах Бирмингемской, Болонской и Бостонской моделей [Storey, 1982]:

- Бирмингемская модель: развитие малого бизнеса – прямой результат регионального и национального индустриального спада и корпоративной реструктуризации;

- Болонский тип – рост спроса на технологическом рынке и специализация внутри географического региона, когда государственное регулирование стимулирует предприятия не увеличивать свои размеры;

- Бостонская модель роста малых предприятий – модель инкубатора, объясняющая высокие темпы возникновения фирм в центре крупного городского района, где наиболее высока стоимость основных факторов производства, но есть люди, ищущие возможности для карьеры, нестабильные отрасли; доступ к производственным факторам; доступ к потребителям; присутствие специализированных производственных организаций; доступ к НИОКР, информации и новшествам.

Акцентируем внимание именно на публикациях, которые характеризовали региональный аспект малого предпринимательства индустриально развитых стран в период, предшествующий реформам в России и, стало быть, которые могли быть использованы при «трансплантации». В обзор включены возможные измерители процессов, предлагаемые авторами.

◆ *Возможности для профессионального и служебного роста*

Этот подход предполагает оценить потенциальных предпринимателей в регионе. Считается, что малые предприятия создают люди для достижения целей личной карьеры, которые не могут быть достигнуты в других организациях. Тогда в регионах, где

проживают образованные жители в возрасте 25–40 лет, занимающие должности, которые позволяют им приобрести ценный опыт для предпринимательской деятельности, появится больше новых малых фирм, по сравнению с регионами, где отсутствуют потенциальные предприниматели. Показателями, характеризующими такую ситуацию, могли быть: доля выпускников колледжей в численности населения [Bartik, 1989], наличие менеджеров и квалифицированных рабочих, профессиональный опыт менеджеров и уровень их образования [Storey, 1982; Schumpeter, 1934].

◆ *Нестабильные отрасли*

Предполагалось, что в сфере потребительских услуг, строительства и розничной торговли возникает и ликвидируется больше предприятий, чем в обрабатывающей промышленности и оптовой торговле. Поэтому следует ожидать, что в целом возникновение новых фирм отражает отраслевую структуру. Чем выше доля фирм нестабильных отраслей в регионе, тем выше темпы создания новых фирм. Этот процесс может быть измерен показателями численности работающих в регионе и концентрацией предприятий в этих секторах [Moyes, Westheat, 1990; Storey, 1982].

◆ *Гибкость политики занятости*

Имелась в виду способность региона регулировать отношения занятости в связи с изменениями производственных потребностей. Высказывалось предположение, что большая гибкость политики занятости снижает риск и трудности, связанные с созданием новой фирмы. Следовательно, чем выше гибкость политики занятости в регионе, тем выше темпы возникновения новых фирм. Фактор может измеряться количеством работающих, охваченных профсоюзами, долей работающих, на которых не распространяется законодательство о праве на труд, где можно работать на предприятии без вступления в профсоюз. Регионы без таких законов имеют менее гибкие отношения занятости [Brusco, 1982].

◆ *Доступ к факторам производства*

Наличие производственных факторов отражает важность доступа малых фирм в регионе к производственным ресурсам. Поскольку объем продаж только что созданной фирмы недостаточен для привлечения в регион, где она размещена, необходимых факторов производства (поставщиков, работников, капитала), новые малые фирмы чаще всего создаются там, где уже

имеются факторы производства. Сюда входит широкий круг показателей, включая разнообразие социальных контактов или связей; наличие системы банковских отделений [Bartik, 1989]; доступ к капиталу, квалифицированным специалистам, университетам, вспомогательным услугам. Можно использовать такие показатели, как расстояние до поставщиков, наличие помещений, специалистов и т.д. [Brusco, 1982; Johnson, 1986; Mokry, 1988; Moyes, Westheat, 1990].

◆ *Доступ к заказчикам, клиентам*

Чем легче доступ к потребителям товаров и услуг, тем легче малой фирме удовлетворять их запросы. Кроме того, большинство новых фирм сталкиваются с конкуренцией, и лучший способ быть в курсе действий конкурента (новых продуктов, уровня услуг, цен) – это иметь оперативный доступ к потребителям. Предлагалось измерять фактор показателями: плотность населения и плотность предприятий [Oakey, 1984].

◆ *Специализированные производственные организации*

Специализированные производственные организации с узкой номенклатурой продукции часто прибегают к услугам других фирм, поставляющих детали и узлы, а также широкий спектр услуг (исследования, юридические консультации, подбор кадров, маркетинг и т.д.). Это создает новые возможности для новых малых фирм, поставляющих эти товары и услуги [Brusco, 1982; Johnson, 1986; Mason, 1991; Moyes, Westheat, 1990]. Поэтому считалось, что в регионах, где больше размещается таких организаций, создается больше новых малых фирм.

◆ *Доступ к исследованиям и разработкам, информации и нововведениям*

Утверждается, что там, где доступна информация и процветают нововведения и творчество, возрастает число новых малых фирм [Brusco, 1982; Johnson, 1986; Mason, 1991; Storey, 1982].

◆ *Безработица, потеря надежды на трудоустройство*

Этот фактор – один из наиболее популярных [Johnson, 1986; Mason, 1991; Storey, 1982]. В перечисленных источниках обозначает реакцию на отсутствие традиционных возможностей для трудоустройства, что, вероятно, ведет к тяжелому экономическому положению людей и домашних хозяйств. Если это предположение верно, то в регионах с высоким уровнем безработицы

должно возникать больше новых фирм. Это явление получило название «стимулирующее воздействие спада» и подтверждается на эмпирических данных Великобритании [Storey, 1982]. Однако анализ временных рядов по данным США не дал подтверждения [Reynolds, 1991(a, в)]. Состоятельность процесса при межрегиональном (cross-regional) анализе подтверждается слабо [Beesley, Hamilton, 1984].

◆ *Стоимость факторов производства*

С этим аргументом связан широкий круг конкретных затрат, включая затраты на капитал, рабочую силу, помещения, местные налоги, землю, энергию, транспорт, проживание, страховку и т.д., отмеченные в работах Т. Бартик и Б. Мокри [Bartik, 1989; Мокри, 1988]. Утверждается, что если цены и спрос на продукцию стабильны, характер продукции не меняется, единственный фактор, способный стимулировать создание новых фирм, – это более низкая стоимость производственных ресурсов. Без этого фактора не добиться преимуществ в конкуренции. Поэтому считается, что меньшие затраты на землю, капитал, трудовые ресурсы, оборудование, налоги стимулируют возникновение новых фирм. «Дешевый» регион может привлечь предпринимателей из других регионов, выбирающих благоприятную (с низкими затратами) среду для создания новых фирм. Однако имеющиеся данные убедительно свидетельствуют о том, что большинство новых фирм создается постоянными жителями региона.

◆ *Малое число конкурентов*

В исследованиях отсутствие конкуренции считается важным фактором, стимулирующим создание новых фирм [Beesley, Hamilton 1984; Johnson, 1986]. Считается, что отсутствие конкуренции при наличии спроса на товар или услугу повышает потенциальную прибыль новой фирмы и увеличивает число новых фирм. Верным считается и обратное: с увеличением числа конкурентов снижается возможность получения прибыли, и создание новых фирм менее вероятно.

◆ *Экономический (промышленный) рост*

Предполагается, что рост благосостояния региона ведет к увеличению потребления и, в свою очередь, стимулирует создание новых малых предприятий. Это должно быть справедливо в особенности в отношении фирм, ориентированных на потреби-

тельский рынок. Та же аргументация применялась к конкретным товарам или услугам с акцентом на рост одной отрасли, а не всех отраслей в данном регионе [Johnson, 1986; Mason, 1991].

◆ *Эффективная социальная инфраструктура*

Для беспрепятственной работы предприятий необходим ряд факторов: транспорт, связь (почта и телекоммуникации), образование, здравоохранение, полиция и пожарная охрана, санитарный контроль и коммунальные услуги. Хотя не всегда эти факторы полностью обеспечиваются государственными организациями, большинство из них находятся под правительственным контролем и часто оплачиваются из государственных средств. Утверждается, что если эти элементы будут соответствовать потребностям бизнеса, такая политика правительств будет способствовать созданию новых малых фирм. Предлагалось в случае, если невозможно оценить эффективность правительственной деятельности, определять затраты на общественную инфраструктуру в расчете на душу населения: на пожарную охрану, местные школы, дороги, полицию, социальное обеспечение [Bartik, 1989].

◆ *Поддержка со стороны органов власти*

В качестве факторов, способствующих активизации малого бизнеса в регионе, нередко упоминаются местные власти, поддерживающие бизнес и государственные субсидии [Johnson, 1986; Mason, 1991; Mokry, 1988]. Большинство новых фирм создаются людьми с ограниченными средствами. Излишние правительственные процедуры, задерживающие создание новых фирм, могут значительно увеличить издержки и сократить число создаваемых фирм. Правительства, оперативно принимающие правильные решения, могут в значительной мере снизить издержки создания предприятий и стимулировать возникновение новых фирм. Предполагают, что низкое число «зарегистрированных» новых фирм в некоторых странах Южной Америки объясняется чрезвычайной запутанностью правительственных норм, правил и процедур оформления. Как следствие, очень высоки темпы возникновения «незарегистрированных» или «нелегальных» новых фирм и низкие темпы создания «зарегистрированных» или «легальных» фирм. Существенный вклад в эту дискуссию внес анализ незарегистрированных новых фирм в Перу [де Сото, 1989].

◆ *Общественные нормы способствуют доверию и предпринимательству*

Среди наиболее сложных проблем – разделение различных культурных норм, связанных с созданием новых фирм. Некоторые авторы выступают за стимулирование предпринимательской деятельности благодаря просветительской роли государства [Johnson, 1986; Мокру, 1988]. Другие ставят на первый план развитие общественных норм, не допускающих эксплуатации новых фирм на этапе их становления [Brusco, 1982].

◆ *Размер экономической системы*

Сторонники этого фактора, воздействующего на создание новых малых фирм, предполагают, что более крупная социально-экономическая система будет иметь существенно более высокие темпы создания предприятий. В этот анализ включены два противоположных процесса. Некоторые считают особо важной численность населения, полагая, что в более крупных регионах обычно выше «рождаемость» предприятий [Мокру, 1988]. Другие ожидают более высоких темпов возникновения предприятий в сельских районах, где численность населения ниже [Johnson 1986; Moyes, Westheat, 1990].

◆ *Экономическая диверсификация*

Предполагалось, что разнообразие производственной деятельности, а также специальностей и профессий тех, кто проживает в регионе, давало больше возможностей для развития рынков или клиентуры новых малых фирм. Кроме того, полагали, что эта особенность позволяет лучше находить подходящих поставщиков и выявлять таланты. Все это должно было стимулировать возникновение новых фирм [Мокру, 1988].

◆ *Доступ к национальной транспортной системе*

Для новых малых фирм, ориентированных на национальный рынок, очень важен удобный доступ к любой точке страны. Поэтому фирмы в регионах с удобным доступом к национальной транспортной системе имели преимущество перед фирмами на периферии. Эти регионы имели более «плодородный» для возникновения новых малых предприятий климат [Reynolds, 1991].

◆ *Высокий уровень доходов населения*

Этот фактор присутствует у ряда авторов [Brusco, 1982; Johnson 1986; Mason, 1991; Storey, 1982]. Лица с большим личным доходом могут стремиться к большему разнообразию в личном потреблении (жилье, одежда, продукты питания, отдых и т.д.). Это, в свою очередь, создает больше возможностей для небольших специализированных фирм. Может также возрасти объем личного потребления, что отразится в росте числа новых фирм.

◆ *Рост населения*

Рост населения должен способствовать увеличению спроса на предметы и услуги личного потребления и, в свою очередь, расширению возможностей для прибыльной деятельности новых малых фирм. Поэтому в тех регионах, где фиксируется положительная динамика населения, можно ожидать появления новых малых фирм [Мокру, 1988].

◆ *Налогообложение, нормы и правила, благоприятные для малых предприятий*

Есть примеры стран, где законодательные нормы стимулируют мелкие предприятия. В таких случаях владельцы растущих предприятий могут быть заинтересованы в том, чтобы не превышать определенного размера фирмы. Условия, делающие невыгодным увеличение размера существующих фирм, стимулируют создание новых фирм. В Италии малые предприятия, где владелец сам непосредственно занят в производстве, платят более низкие налоги, получают субсидии на заработную плату, платят низкие проценты по ссудам банков, получают техническую и маркетинговую поддержку. С. Мэйсон предлагал уменьшить законодательную и административную нагрузку на малые предприятия, которые часто рассматриваются особо в законодательстве США [Mason, 1991].

◆ *Склонность населения к предпринимательской деятельности*

Высказывается мнение, что люди, решающие создать новую фирму, отличаются особым складом личности, в частности повышенным стремлением к достижению честолюбивых целей, к независимости, большей готовностью к риску, пониженной способностью адаптироваться к условиям работы в существующих организациях. Если в районе больше людей с «предпринимательским складом личности», или доля таких людей растет,

следует ожидать увеличения числа новых фирм [Mokry, 1988]. «Психологический склад» включает и концепцию индивидуального стремления к экономическому лидерству, как предлагал Й. Шумпетер [Schumpeter, 1934]. Стремясь разработать полную модель рынка, включающую предпринимательство, Р. Килстром и Ж. Лафонт [Kihlstrom, Laffont, 1979] исходят из предположения, что лица, предпочитающие работу по найму, менее склонны к риску, чем предприниматели, которые, как полагают, стремятся к более высокому доходу и готовы пойти на связанный с этим риск. Этот фактор подробно уже рассматривался в п. 1.4.

◆ *Институциональные факторы.*

В более поздних работах авторами делается акцент на воздействие институционального климата на процесс создания новых предприятий в постсоциалистических странах Европы и в России. Подчеркивается важность реформы налоговой системы, сокращения волокиты и ликвидации коррупции бюрократии, усиление судебной системы и совершенствование инфраструктуры рынков капитала [Webster, 1992; Backberg, 1997].

Другие авторы акцентируют внимание на экономической и политической нестабильности в обществе, подчеркивают влияние «деловых сетей», сочетающих средства формального контроля и неформального обмена услугами между предпринимателями [Радаев, 1998].

Варианты моделей или концепций «плодородного» контекста для рождения фирм в регионах представлены в табл. 3.1.

Нижеперечисленные модели (см. табл. 3.1 – а-ж) включают различные сочетания выше приведенных факторов. Можно выделить несколько наиболее популярных моделей, отмеченных разными исследователями. К ним относятся: модель делового климата, модель инкубатора, создаваемая в городской агломерации, модель гибкой специализации, модель реорганизации промышленной организации, модель жизненного цикла отрасли, модель совершенной конкуренции. Некоторые из этих факторов, например низкие налоги, рассматривались как универсальный механизм, влияющий на возникновение малых предприятий в любой отрасли. Другие, как, например, отсутствие конкуренции, присутствуют отдельным отраслям.

Таблица 3.1

**Региональные факторы возникновения малых фирм
в моделях индустриально развитых стран**

Фактор	Модели*						
	а	б	в	г	д	е	ж
Возможности для карьеры		+	+	+	+	+	
Нестабильные отрасли		+	+	+	+		
Гибкость политики занятости	+		+	+	+		
Доступ к факторам производства	+	+	+		+		
Доступ к потребителям		+	+				+
Специализированные производственные организации		+	+	+			
Безработица				+		+	
Стоимость факторов производства	+						+
Немногочисленность сильных конкурентов					+		+
Экономический (промышленный) рост					+		+
Эффективная социальная инфраструктура	+						
Насыщение рынка						+	
Поддержка органов власти	+						
Социальный контекст способствует доверию и предпринимательству			+				
Размер экономической системы		+					
Экономическая диверсификация		+					
Доступ к национальным транспортным коммуникациям		+					
Уровень личного благосостояния	+						
Рост населения	+						
Налогообложение и правовые нормы благоприятны для малого бизнеса	+	+	+				
Склонность населения к предпринимательству	+	+	+	+	+	+	+

* Обозначения: а) деловой климат; б) инкубатор/агломерация; в) гибкая специализация; г) дробление отраслевой организации; д) жизненный цикл отрасли: рост; е) жизненный цикл отрасли: спад; ж) идеальная (немонополистическая) конкуренция.

★ *Деловой климат.* Эта модель описана в работах Т. Бартик и Б. Мокри [Bartik, 1989; Mokry, 1988]. Она акцентирует внимание на гибкой политике занятости, доступе к факторам производства, затратам на производственные факторы, включая бремя местного налогообложения, затрат на рабочую силу, коммунальные услуги, транспорт и энергию, эффективную общественную инфраструктуру, поддержку со стороны органов власти. Обычные рекомендации для экономической политики – снижение налогов с целью повысить привлекательность региона для создания новых предприятий, а также государственные программы помощи новым предприятиям, например, в выборе места, подготовке персонала или разработке программ маркетинга.

★ *Модель инкубатора/агломерации.* Эта концепция является основной альтернативой модели делового климата. Внимание здесь сосредоточено на потенциальных факторах для развития новых предприятий, включая наличие лиц, ищущих продвижение по карьере, наличие нестабильных отраслей; доступ к производственным факторам; доступ к потребителям; присутствие специализированных производственных организаций; доступ к НИОКР, информации и новшествам; размер экономической системы; диверсификацию экономической системы; доступ к национальным транспортным сетям и размер базы снабжения. Эти элементы обычно присутствуют в более крупных и диверсифицированных городских районах, где нет узкой специализации, отсюда термин «агломерация». Термин «инкубатор» в основном обозначает благоприятную среду для создания новых фирм, однако он также закреплен за общим процессом, который способствует возникновению новых фирм.

★ *Гибкая специализация.* Замечено, что в ряде регионов, где развивается одна отрасль, наблюдается значительная нестабильность (возникновения и ликвидации) большого числа мелких фирм. При этом фирмы и их владельцы/управляющие обычно тесно взаимодействуют в социальном плане. Такие регионы, как правило, имеют высокий уровень отраслевых нововведений и сохраняют преимущества в конкуренции. Они рассматриваются как благоприятная среда для разнообразных процессов, включая:

- привлекательные возможности для карьеры предпринимателя;

- нестабильные отрасли;
- более низкие затраты на создание предприятия;
- гибкость политики занятости;
- доступ к производственным факторам;
- доступ к потребителям;
- присутствие специализированных производственных организаций;
- доступ к НИОКР, информации и новшествам;
- доступ к важнейшим технологиям, особенно в сфере производства;
- низкие затраты на ликвидацию фирм;
- сильные местные нормы, содействующие доверию между участниками экономического процесса, уверенности в том, что они не будут подвергаться эксплуатации, и стимулирующие предпринимательство.

Такая совокупность факторов, по-видимому, складывается в условиях, когда государственное регулирование стимулирует предприятия не увеличивать свои размеры, как это имеет место в Италии. Эти регионы характеризуют два важных признака: высокая гибкость в механизмах производства основной местной продукции и высокая степень отраслевой специализации, отсюда термин «гибкая специализация».

* *Дробление организаций.* Замечено, что в большинстве развитых стран размер существующих крупных фирм сокращается по мере роста темпа нововведений. Полагают, что внедрения отражаются на сдвиге в характере организации производства. Выделяют два типа фирм: более крупные фирмы, которые сосредоточивают внимание на разработке и маркетинге готовой продукции или услугах; более мелкие периферийные фирмы, которые поставляют основные производственные ресурсы в виде деталей, узлов, товаров и услуг центральным фирмам. Такое дробление промышленных организаций создает: больше возможностей для карьеры предпринимателя; больше нестабильных отраслей; более низкие затраты на создание предприятия, особенно на периферии; гибкость политики занятости; специализированные производственные организации; высокие прибыли для основных фирм. По мере уменьшения размера центральных фирм и сокращения штата многие безработные

специалисты среднего звена вынуждены создавать новые фирмы, часто в качестве поставщиков своих бывших работодателей. Переход к процессу деления в промышленной организации ведет к увеличению числа новых фирм.

★ *Отраслевой цикл: рост.* Многие регионы, особенно те, что не являются основными городскими районами, экономически организованы вокруг одной или двух тесно связанных отраслей. Можно сказать, что отрасли проходят через циклы, включающие фазы создания, роста, зрелости и упадка. Было высказано предположение, что создание предприятий испытывает различные воздействия в регионах с различными фазами цикла доминирующей отрасли. В период возникновения и роста ряд процессов может стимулировать создание фирм. К ним относятся:

- возможности для карьеры предпринимателя;
- нестабильность новых отраслей;
- более низкие затраты на создание предприятия;
- гибкость политики занятости;
- доступ к производственным факторам;
- доступ к потребителям;
- присутствие специализированных производственных организаций;
- доступ к НИОКР, информации и новшествам;
- доступ к важнейшим технологиям;
- ожидание высоких прибылей для новых фирм;
- отсутствие сформировавшихся конкурентов;
- значительный рост в отрасли;
- значительные структурные изменения в организации новой отрасли.

Как только наступает фаза зрелости отрасли, многие из этих признаков меняются, и темпы возникновения фирм существенно снижаются. В частности, возможности для карьеры в известных фирмах могут привлекать тех, кто мог бы создать новые фирмы. Недостаток производственных факторов и сильные конкуренты со своими постоянными клиентами могут затруднить выход на данный рынок. Возникновение фирм снижается до уровня простого замещения, пока вся отрасль не начинает приходить в упадок. Начинается новая фаза цикла.

★ *Отраслевой цикл: упадок.* Когда моноотраслевые регионы вступают в период упадка, высвобождаются ресурсы и талантливые менеджеры для новых отраслей, возникающих с созданием новых фирм. Все процессы, сдерживавшие возникновение новых фирм, изменяются. Карьера предпринимателя может стать относительно более привлекательной. Затраты на закрытие существующих фирм – низкими. По мере высвобождения работников из фирм, пришедших в упадок, безработные ищут новые возможности. В отрасли могут произойти крупные структурные изменения. Сокращение потенциального рынка снижает темпы возникновения фирм в отрасли, приходящей в упадок.

Если появляется новая отрасль, ее фаза роста может оживить экономику региона. Если продолжается экономический спад, могут активизироваться другие процессы, такие как миграция из региона. Мобильность рабочей силы может серьезно повлиять на этот процесс. Одной из форм реакции на безработицу является переезд в более благополучный регион. Это может снизить тенденцию к созданию новых фирм в качестве реакции на безработицу. Однако если такая миграция невозможна (например, во всей стране имеет место спад в основных отраслях) или затруднительна (большая часть средств семьи вложена в недвижимость), тогда более вероятным станет реакция на безработицу в виде создания новых фирм.

★ *Идеальная (немонополистическая) конкуренция.* Многие экономисты особо выделяют воздействие отсутствия свободной конкуренции. Модель идеальной конкуренции представляет собой модель экономического обмена. Предполагается, что все продукты на рынке (товары) идентичны, потребителям безразлично, у кого они покупают продукты. Имеется полная и достоверная информация о ценах и качестве. К окончанию каждого этапа торговли производители (поставщики) и покупатели (заказчики) произвели все операции, которые они считают выгодными. Рынок все ставит по местам. Основное преимущество этой системы для организации экономического обмена – согласование спроса и предложения на продукты без явного вмешательства человека, которому отводится функция контроля за тем, чтобы все знали правила игры и никто «не мошенничал». Предполагается, что покупатели переключаются с одного товара на другой в зависимости от цены и наличия товара, а производители переходят с одного вида продукции на другой в

зависимости от возможности получения прибыли. Например, с ростом потенциальной прибыли от производства компьютеров по сравнению, например, с продуктами питания, фермеры переключатся с выращивания кукурузы на производство компьютерных компонентов.

Много внимания было уделено изучению «недостатков» модели идеальной конкуренции и их влияния на общественную полезность данной системы. Например, насколько препятствия для создания новых предприятий снизят конкуренцию и, в свою очередь, увеличат цены для покупателей и прибыль для производителей? При таком подходе подчеркивались затраты, связанные с выходом на рынок; доступ к потребителям и клиентам, препятствия со стороны конкурентов; доступ к важнейшим технологиям, которые могут контролировать конкуренты; низкие затраты на прекращение деятельности предприятия в случае, если оно окажется нежизнеспособным; стоимость факторов производства; присутствие конкурентов; рост отрасли или спроса на ее товары и услуги.

Некоторые из представленных в разделе моделей были статистически проверены на данных США [Reynolds, 1991(a)]. П. Рейнолдс изучил влияние предпринимательства на рост благосостояния в США. Он доказал, что перемены в малых фирмах оказали значительное влияние на экономический сдвиг в США в 1976–1984 гг. Базируясь на данных по дифференциации экономического благосостояния на рынках труда в США, ученый построил линейные модели прогноза темпов возникновения и ликвидации малых предприятий по 382 районам рынка труда США, определил основные факторы, стабильно включаемые в модели.

Важно отметить, что при выборе факторов П. Рейнолдс исходил из следующего предположения: если показатели, связанные с процессом, давали статистически значимый вклад в объяснение вариации и последующее возникновение фирм, это доказывало, что эти факторы могут иметь причинное воздействие на возникновение малых фирм. Если показатели не давали статистически значимого результата в объяснение вариации, это не означало, что фактор постоянно не оказывает воздействия. Делался вывод, что под влиянием ряда условий, выявленных в последнее время по рынкам труда США, этот фактор не оказывает существенного воздействия.

По расчетам ученого, «портрет» рынка труда в США с ожидаемыми относительно высокими темпами возникновения малых фирм характеризовался:

- диверсифицированной экономикой;
- гибкой политикой занятости;
- ростом численности населения;
- присутствием образованных опытных специалистов;
- значительной долей отраслей, где ожидается возникновение новых малых предприятий;
- высоким уровнем благосостояния населения.

Основной вывод работы П. Рейнолдса заключался в том, что уровень естественно протекающих изменений в развитии малого предпринимательства за десятилетний период не оказывает существенного влияния на возникновение предприятий. Изменения в регионе могут быть значительными, если продолжительность периода будет более десяти лет. Иными словами, ученый пришел к выводу, что в условиях США трудно посредством государственной политики влиять на возникновение новых малых фирм. Этот вывод имеет значение для оценки возможных тенденций в развитии малого предпринимательства в России.

3.3. Метод аналогий в оценке механизма «трансплантации» малого предпринимательства в регионах России

Используя описанную выше методологию анализа, назовем ее методом аналогий, и располагая статистическими данными регионов России, можно выделить факторы, которые оказывали значимое влияние на формирование сектора малого бизнеса, а также сравнить факторы «российские» с факторами индустриально развитых стран, тем самым определить механизм и условия благоприятной «трансплантации» малого предпринимательства.

Для сравнения использовались результаты исследования П. Рейнолдса [Reynolds, 1991(a)] по анализу 382 районам рынка труда США за период с 1976 по 1980 год. Основной методологи-

ческий подход, используемый при этом – построение статистических моделей связей, отражающих зависимость уровня развития новых малых форм хозяйствования от региональных характеристик. Учитывая их разнообразие, был использован метод, позволяющий определить относительную значимость различных процессов с применением многомерных линейных моделей, которые представимы в виде:

$$Y = F(X_1, X_2, \dots, X_n),$$

где Y представляет собой переменную – показатель уровня развития малого бизнеса, F – функция, обозначает функциональную, в данном случае линейную, взаимосвязь между зависимой и независимыми переменными; X_1, X_2, \dots, X_n – система независимых переменных, описывающая факторы, влияющие на развитие малого бизнеса.

Специфика методики исследования требует, чтобы все понятия были измеряемыми. Экономическая статистика в РСФСР, а позднее и РФ, не ориентирована на анализ подобных процессов. Так, не фиксируется на уровне государственной статистики количество закрываемых малых предприятий. До 1991 г. не регистрировались безработные. Эти обстоятельства ограничивают возможности сопоставительного анализа.

Построение разных моделей для отдельных временных отрезков позволяет определить, как изменилось влияние различных факторов на процесс развития малого предпринимательства в России, какие факторы утратили, а какие приобрели существенное влияние на этот процесс. Расчеты проводились с использованием пакетов программ STATGRAPHICS и SPSS (корреляционный анализ, множественная регрессия)¹.

Набор данных и выбор измерителей региональных характеристик малого бизнеса в России определялся целью исследования: установить, выполняется или нет базовая гипотеза теории реформ, по которой при «трансплантации» наблюдаются аналогии в развитии заимствованных институтов. В связи с этим

¹ Представленный анализ входил в один из разделов отчета по гранту «Regional Variations in Entrepreneurial Activity in Russia» (Региональные факторы предпринимательской активности в России). Open Society Institute, Higher Education Support Program (OSI/HESP), N 933/1996 (Институт Открытое общество, Программа поддержки высшей школы).

выбирались показатели, по возможности близкие к данным, которые были включены в анализ подобных процессов в других индустриально развитых странах.

Уровень развития малого предпринимательства начала 1990-х годов характеризовался самыми высокими с середины 1980-х темпами роста числа малых предприятий и численности занятых в них. Этот период был взят для сопоставительного анализа с индустриально развитыми странами.

Для анализа и прогнозирования процессов появления и развития малого бизнеса были построены и оценены четыре статистические модели с использованием аппарата регрессионного анализа пакета SPSS. Результаты расчетов демонстрирует табл. 3.2, где представлены стандартизованные бета-веса¹, которые, внесли статистически значимый вклад в линейную модель.

Независимость факторов, включенных в анализ, исследовалась с помощью корреляционного анализа. Модели 2–4 построены для 1991 г. В модели 2 участвует вся совокупность регионов России (73 субъекта Федерации). А моделях 3–4 прогнозируют развитие малого бизнеса на отдельных классах регионов, выделенных с помощью кластерного анализа (описание см. в п. 4.4). Предполагалось, что прогноз появления новых форм предпринимательства будет точнее в более однородных по характеристикам группах регионов.

Модель 3 построена для регионов, которые характеризуются уровнем развития малого бизнеса ниже, чем в среднем по России (–38,4%). Модель 4 – для регионов, в которых значение показателя выше среднего по России значения (+8,2%). Модель для 1990 г. со стандартизованными бета-весами построена для сопоставления. Объясненная дисперсия по всем моделям составляет от 58 до 78%.

¹ Использование моделей со стандартизованными бета-весами позволяет выяснить, какая из независимых переменных оказывает наибольшее влияние на зависимую переменную. Бета-веса могут принимать значения в пределах от –1 до +1. Знак отражает воздействие на зависимую переменную. Положительный коэффициент показывает, что приращение независимой переменной увеличивает прогнозируемую переменную, в данном случае число предприятий малого бизнеса, а отрицательный – уменьшает. Зависимая переменная – число кооперативов и малых предприятий на 1000 населения региона.

Таблица 3.2

Факторы развития малого бизнеса в России

Фактор	1990	1991		
	модель 1	модель 2	модель 3	модель 4
Объясненная дисперсия	0,578	0,634	0,779	0,648
Динамика роста населения за 10 лет, %	0,20869	0,36952	-0,36509	0,11580
Трудоспособное население, %	0,06182	0,06399	-0,34261	0,12388
Удельный вес убыточных предприятий, %	-0,03106			
Численность безработных тыс. чел.		0,07918	0,08548	0,00892
Прирост сбережений населения во вкладах на 1 жителя, %	0,05524	-0,25398	0,43033	-0,17680
Превышение доходов населения над его расходами, %	-0,16786	0,40736	0,05595	0,33363
Производство ТНП на 1 жителя, руб.	0,20454	-0,07717	0,03883	-0,37863
Производство продовольственных товаров на 1 жителя, руб.	-0,05482	-0,10064	-0,41644	0,00988
Розничный товарооборот на 1 жителя, млн руб.	-0,18027	-0,55514	0,41881	0,12409
Ввод в действие жилых домов, тыс. м ²	-0,20362	-0,39038	-0,02648	-0,63157
Объем реализации платных услуг на 1 жителя, млн руб.	0,59279	0,43774	0,16693	0,14188
Число жителей с доходом более 400 руб. в месяц, ед.		0,05394	0,22686	0,33523
Число учащихся школ, средних специальных учебных заведений и ВУЗов, тыс. чел.	0,20957	0,07310	0,24270	0,30208
Число специалистов с высшим и средним образованием, занятых в народном хозяйстве, тыс. чел.	0,07762	0,52792	0,37423	0,23205

Таким образом, выбранные показатели отражают большинство основных процессов, влияющих на появление новых малых предприятий.

На основе полученных результатов можно выделить две группы факторов по стабильности их вхождения в различные модели:

1) факторы, оказывающие стабильное влияние (положительное или отрицательное) на прогнозируемый показатель в большинстве моделей;

2) факторы, влияние которых различно в отдельные временные периоды и в отдельных группах регионов.

К факторам *первой группы* можно отнести демографические факторы. Так, индекс динамики роста населения вошел почти во все модели, кроме модели 3. Этот показатель используется зарубежными исследователями как непосредственная мера долгосрочного роста региона. Также во всех моделях, кроме модели 3, имеет положительный знак фактор «трудоспособное население».

Стабильное положительное влияние оказывает такой фактор, как «суммарная численность учащихся ВУЗов, средних специальных учебных заведений и школ». Этот показатель – косвенная демографическая характеристика возрастного состава населения и фактор, характеризующий уровень образования населения. Выявленная направленность влияния возрастной структуры населения подтверждается реальными процессами. Молодые люди охотнее принимают новые организационные формы деятельности, они еще не привязаны к какому-то определенному месту работы, им легче привыкать к новым принципам хозяйствования, они более энергичны и деятельны.

С положительным коэффициентом во все модели вошел показатель «число специалистов с высшим и средним специальным образованием, занятых в народном хозяйстве». Подобное влияние демографических характеристик и характеристик уровня образованности населения отмечалось и в американских исследованиях.

Устойчивое влияние оказывают факторы, характеризующие уровень доходов населения. В моделях 1991 г. использовался показатель «число жителей с доходом более 400 руб. в месяц» (данные на первую половину 1991 г.), т.е. учесть ту группу населения, которая в тот период обладала финансовыми возмож-

ностями для формирования спроса на продукцию малых предприятий. Во все модели этот показатель вошел с положительными коэффициентами. Можно предположить, что факторы, вошедшие в первую группу, имели стабильное по направленности и во времени влияние на развитие малого бизнеса.

Во *вторую группу* были включены факторы, значимость которых менялась в отдельные временные промежутки. Они могли войти в модель 1990 г., но не войти в модели 1991 г. Могли менять направленность влияния (положительное или отрицательное) в различные временные отрезки. В эту группу были также включены показатели, по которым до 1991 г. не собиралась статистическая информация.

В эту же группу попадает фактор «удельный вес убыточных предприятий» (имеет отрицательный знак в 1990 г.). Регионы с большим удельным весом убыточных предприятий имели неблагоприятные условия для развития малого бизнеса. Вероятно, здесь срабатывал эффект лага. Требовалось определенное время для отклика. В моделях 1991 г. этот показатель не проявился.

Фактор безработицы учитывался только в моделях 1991 г., так как раньше эта информация не отслеживалась. Этот фактор вошел как значимый во все модели 1991 г. с положительным коэффициентом. Можно предположить, что на первых стадиях безработица оказывала положительное влияние на развитие новых форм. Люди, оставшиеся без работы, пытались организовать свой бизнес. Как результат, появлялись новые малые предприятия.

Показатель превышения доходов населения над его расходами вошел во все модели. Однако в модели 1990 г. он присутствует с отрицательным коэффициентом, а во всех моделях 1991 г. – с положительным. Можно предположить, что влияние этого фактора изменилось. По мере развития малого бизнеса превышение доходов населения над расходами проявляется как фактор первоначального накопления капитала, с одной стороны, и неудовлетворенного спроса – с другой.

Аналогично объясняется и присутствие почти во всех моделях показателя «приrost сбережений населения во вкладах». Однако влияние этого фактора менялось. Если в модель 1990 г. он вошел с положительным коэффициентом, то во все модели 1991 г. – с отрицательным. Можно предположить, что в 1990 г. этот показатель оказывал положительное влияние, так как для

того чтобы организовать новое малое предприятие, вполне могло хватить личных средств, накопленных ранее. Средства, аккумулированные во вкладах населения, выступали как источник первоначального капитала. В тех регионах, где уровень накопления был высок, появлялось больше малых фирм.

Некоторые факторы предполагалось использовать как характеристики уровня жизни населения; они проявились в моделях как косвенные показатели доступа предприятий малого бизнеса к рынку. Объем производства товаров народного потребления и продовольственных товаров почти во всех моделях присутствует с отрицательными коэффициентами. То есть чем больше значения этих показателей, тем меньше появляется малых предприятий в этих регионах. Это можно объяснить тем, что статистическая информация, которая использовалась в моделях (данные справочников), отражали в тот период производство таких товаров только в государственном секторе экономики. Чем больше производство ТНП и продовольственных товаров в государственном секторе, тем меньше незаполненных рыночных ниш, тем сложнее образование новых предприятий в этих сегментах региональных рынков. Следует отметить, что если в модели для всей совокупности регионов России эти показатели вошли с отрицательным знаком, то в модели для классов регионов знаки менялись.

Такую же интерпретацию можно дать фактору «ввод в действие жилых домов», который вошел с отрицательным коэффициентом (чем меньше вводилось жилья, тем больше возникало малых предприятий). Этот результат можно объяснить заполнением пустой ниши рынка. Спрос на жилье был очень высок, а предложение – невелико, что создавало хорошие условия для развития малых предприятий строительного профиля и предприятий, связанных со строителями технологической цепочкой.

Используя метод аналогий, удалось получить факторы, воздействующие на процесс роста малых предприятий в России, похожие на те, которые выявил П. Рейнолдс, моделируя аналогичные процессы на данных по рынкам труда США. Это такие демографические характеристики, как индекс динамики роста населения, возрастной состав, квалификационный и образовательный уровень населения, уровень его доходов, безработица.

Данные, вошедшие в рассмотрение американской модели, соответствовали периоду, который предшествовал появлению малого предпринимательства в России почти на четверть века. Поэтому затруднительно определить, соответствовала ли рассмотренная нами стадия развития России стадии развития США. Рекомендация теории реформ (при заимствовании институтов ориентироваться на образцы, характерные для более передовых стран в периоды, когда они находились в похожей стадии технологического, институционального и культурного развития) в случае с малым предпринимательством приобретает новое толкование. Сравниваются не сами институты, а механизмы воздействия на этот институт. В нашем случае выделяются факторы, которые могут быть фокусом в политике регулирования развития малого предпринимательства.

Высокая объясняющая способность моделей указывает на то, что факторы, влияющие на развитие малого бизнеса, сосредоточены в регионах. По сути, это управленческая задача субфедерального уровня.

Важно отметить еще одну особенность. Модели рождения новых малых фирм США демонстрировали влияние факторов за длительный промежуток времени. П. Рейнолдс подчеркивал, что уровень естественно протекающих событий не оказывает существенного влияния на возникновение малых предприятий. Он пришел к выводу, что для того чтобы изменения на рынке труда были значительными, продолжительность периода должна быть больше десяти лет.

Развитие малого бизнеса в России проходило не в условиях естественного развития, а по решению реформаторов при постоянном изменении законов, норм и правил ведения хозяйственной деятельности. Поэтому при «трансплантации» малого предпринимательства важно не только выбирать соответствующий период страны-донора, но и гарантировать стабильность сохранения условий выбранных периодов или схожую динамику развития событий. Для сохранения стимулов развития малого бизнеса необходимо было пролонгировать условия, отраженные в расчетах 1990 г. и 1991 г. Этот вывод подтверждает, что для развития малого бизнеса в трансформируемой России необходима была постепенность мер модернизации.

Глава 4

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ АКТИВИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА С УЧЕТОМ ЭТАПОВ МОДЕРНИЗАЦИИ¹

Методология исследования предыдущего раздела фокусировалась на выяснении существования аналогии и отличий в механизмах активизации малого предпринимательства в индустриально развитых странах и в стране с переходной экономикой – России. Удалось статистически подтвердить некоторую аналогию субфедеральной природы механизмов и факторов, способствующих такой активизации в отдельные годы реформирования.

Методология данной главы иная. Структура эконометрической модели и выбор факторов определяются предварительно построенной теоретической моделью. Эта модель учитывает положение теории реформ, согласно которому «при модернизации понимание динамики рационального соотношения между крупными и мелкими фирмами особенно важно» [Полтерович, 2007, с. 191]. Модель также базируется на воззрениях классиков теории предпринимательства, которые указали на то, что склонность к риску проявляет лишь часть населения. Кроме того, при построении модели используются постулаты теории полезности и рационального поведения индивида на рынке труда [Басарева, 2002, 2010 (б)].

4.1. Теоретическая модель развития сектора самозанятости экономики региона

Модель является усовершенствованием конструкции, предложенной Д. Блэнчфлауэром и А. Освальдом [Blanchflower, Oswald, 1998]. Разработанная модель учитывает особенности трансформируемой России и позволяет перейти от модели поведения индивида к модели агрегированного спроса-предложения

¹ Исследования, включенные в главу, выполнялись при поддержке Консорциума экономических исследований (EERC), грант № 99-1221 и Московского научного общественного фонда (МОНФ), грант 075/1-02.

на рынке труда в двухсекторной модели экономики. В отличие от конструкции Блэнчфлауэра-Освальда в модели каждый предприниматель использует не только свой труд, но и труд наемных работников, и решение уйти в samozанятость индивид принимает с учетом риска получить нулевую полезность от деятельности. Тип личности предпринимателя при этом не принимался во внимание¹.

Рассмотрим экономику отдельного региона, состоящую из двух секторов. Первый сектор условно назовем традиционным. Второй сектор – сектор малых предприятий. Обозначим общее количество трудоспособного населения – N . Каждый человек из N может либо работать в традиционном секторе, либо стать наемным работником на малом предприятии, либо сам организовать малое предприятие, либо быть безработным. Таким образом, получаем следующее разбиение трудоспособного населения:

$$N=L_1+L_2+E+L_0,$$

где: L_1 – число занятых в традиционном секторе; L_2 – число наемных работников на малых предприятиях; E – число индивидов, которые приняли решение о samozанятости и стали предпринимателями (для упрощения предположим, что один предприниматель владеет одним малым предприятием); L_0 – число безработных (вопрос о теневой занятости не рассматривается).

Будем моделировать решение каждого индивида $i, i=1, \dots, N$ на основе модели дискретного выбора, т.е. будем предполагать, что он выбирает из нескольких альтернатив ту, которая дает ему максимальный уровень полезности u_i .

Предположим, что некоторый индивид максимизирует свою полезность, организуя малое предприятие. Тогда он должен обладать предпринимательскими способностями и иметь достаточный для данного проекта капитал. Можно считать, что если у человека

¹ На необходимость учета типов личностей в процессе моделирования принятия решений указывает Г.Б. Клейнер. Он, в частности, отмечает, что «принадлежность к тому или иному типу является устойчивой чертой личности и может измениться только в результате помещения субъекта в необычные, экстремальные условия...» [Клейнер, 2003, с. 175].

нет способностей или капитала, то его полезность от организации малого предприятия равна минус бесконечности.

Пусть β – доля трудоспособного населения, обладающая предпринимательскими способностями. Эти люди видят возможности там, где остальные этих возможностей не видят.

В экономике имеется множество потенциально осуществимых проектов малых предприятий, для которых требуется различное количество капитала. Мы будем обозначать это количество через k . Предполагается, что капитал распределен случайным образом среди населения. Обозначим соответствующую функцию плотности для тех, кто обладает предпринимательскими способностями, через $\varphi(k)$, где k лежит между 0 и 1. Для удобства нормируем капитал, предполагая, что самый богатый имеет капитал, равный единице. Долю тех, кто обладает капиталом меньшим, чем k , обозначим через $\Phi(k)$. То есть

$$\Phi(k) = \int_0^k \varphi(k) dk .$$

Поскольку в экономике имеет место асимметрия информации, и выгодность проекта может оценить только человек, обладающий предпринимательскими способностями, то предприниматель, не обладающий достаточным капиталом, лишь с малой вероятностью может получить кредит под свой проект. Обозначим через ρ вероятность получения кредита.

Естественно предположить, что в первую очередь осуществляются проекты, требующие меньших затрат капитала. Обозначим через k^* граничное количество капитала, т.е. количество, требуемое на осуществление предельного проекта предельным предпринимателем. Те проекты, которые требуют более высоких затрат капитала, не осуществляются. Зная k^* , мы могли бы рассчитать количество предпринимателей, занимающихся малым бизнесом. Вероятность того, что у индивида хватит капитала для создания малого предприятия, равна

$$\int_{k^*}^1 \varphi(k) dk = 1 - \Phi(k^*) .$$

К этой вероятности следует добавить вероятность получения кредита для тех людей, которые не владеют достаточным капиталом:

$$\rho \int_0^{k^*} \varphi(k) dk = \rho \Phi(k^*).$$

Чтобы получить количество предпринимателей, мы должны сложить эти две вероятности, а затем умножить на β и на величину трудоспособного населения N :

E – количество предпринимателей в экономике будет равно:

$$E = \beta \cdot N \cdot \left(\int_{k^*}^1 \varphi(k) dk + \rho \int_0^{k^*} \varphi(k) dk \right) = \beta \cdot N \cdot (1 - (1 - \rho)\Phi(k^*)).$$

Пусть $\pi(k, w)$ – прибыль от проекта, на осуществление которого требуется капитал k , притом, что зарплата в традиционном секторе равна w_1 , на малых предприятиях – w_2 . Естественно считать, что π возрастающая функция по k , поскольку в первую очередь осуществляются более выгодные проекты, дающие более высокую прибыль. Определяя такую функцию, мы подразумеваем, что если одни предприниматели уже организовали малые предприятия, возможности организации малых предприятий для других не сужаются.

Рассмотрим решение типичного предпринимателя, у которого есть возможность организовать малое предприятие. Мы предполагаем, что он принимает решения, исходя из своей функции полезности $u_E(\pi)$ и сравнивает ожидаемую полезность от малого предприятия с полезностью \bar{u}_E , которую мог бы получить, занимаясь другим видом деятельности. Ожидаемая полезность рассчитывается исходя из предположения, что созданное малое предприятие может разориться с вероятностью μ , и тогда предприниматель получает нулевой доход. Вероятность μ – показатель рискованности малого бизнеса. Уровень полезности \bar{u}_E может, среди прочего, определяться зарплатой, которую мог бы получать индивид, будучи наемным работником, либо в традиционном секторе, либо в секторе малого бизнеса. Таким образом, мини-

мальный уровень прибыльности малого предприятия, который сделал бы выгодным для типичного предпринимателя создание малого предприятия, π^* , определяется из уравнения:

$$(1 - \mu)u_E(\pi^*) + \mu u_E(0) = \bar{u}_E(w_1, w_2).$$

Это соотношение задает граничную величину π^* как функцию рискованности и доходов от альтернативных видов деятельности:

$$\pi^* = \pi^*(\mu, w_1, w_2).$$

Условие возрастания полезности по прибыли от самозанятости ($u'_E > 0$), а также условие возрастания полезности по ставкам заработной платы ($\bar{u}'_{Ew_1} > 0, \bar{u}'_{Ew_2} > 0$) определяют направление зависимости π^* от параметров:

$$\frac{\partial \pi^*}{\partial \mu} > 0, \frac{\partial \pi^*}{\partial w_1} > 0, \frac{\partial \pi^*}{\partial w_2} > 0.$$

Соотношение для граничной величины капитала k^* имеет вид:

$$\pi(k^*, w_2) = \pi^*(\mu, w_1, w_2).$$

Отсюда

$$k^* = k^*(\mu, w_1, w_2).$$

Зависимостью величины k^* от μ, w_1, w_2 определяется вид функции спроса на трудовые ресурсы со стороны малых предприятий:

$$L_2 = L_2^D(w_2, \mu, \rho, \beta, B_2, w_1).$$

В функцию спроса вошли, кроме того, параметры ρ и β , определяющие количество малых предприятий, а также экзогенные факторы, влияющие на функционирование малых предприятий, B_2 .

С другой стороны, рассмотрим традиционный сектор экономики.

Для упрощения выкладок будем моделировать его на основе агрегированной производственной функции $f(L_1)$. Тогда функция прибыли имеет вид:

$$f(L_1) - w_1 L_1.$$

Максимизируя эту функцию по L_1 , получаем стандартное условие первого порядка:

$$f'(L_1) = w_1,$$

которое означает, что зарплата равна предельной производительности труда. Функция предельной производительности труда есть, таким образом, обратная функция спроса на рабочую силу со стороны традиционного сектора:

$$f'(L_1) = w_1^D(L_1).$$

В предположении убывающей отдачи обратная функция спроса, $w_1^D(L_1)$, является убывающей. Обращая эту функцию, получим прямую функцию спроса на труд $L_1^D(w_1)$.

Если предположить, что производственная функция может зависеть от каких-либо экзогенных факторов B_1 , т.е. $f = f(L_1, B_1)$, то спрос на труд также будет функцией этих факторов:

$$L_1 = L_1^D(w_1, B_1).$$

В основе предложения труда в нашей модели лежит модель дискретного выбора. Индивид i сравнивает три полезности: полезность от работы в традиционном секторе, $u_i(w_1, A_1)$, полезность от работы на малом предприятии, $u_i(w_2, A_2)$, и полезность прочей деятельности, которая не связана с работой ни в одном из этих секторов (в том числе это может включать добровольную безработицу), $u_i(w_0, A_0)$. Переменные A_s , $s = 0, 1, 2$ включают в себя все дополнительные факторы, влияющие на решение индивида. В данной модели мы будем их считать экзогенными, так же, как и w_0 . Индивид выбирает тот вид занятости, который дает ему наибольшую полезность. Эти рассуждения позволяют

записать следующие функции предложения труда в двух анализируемых секторах:

$$L_1 = L_1^S(w_1, w_2, A_1, A_2, A_0);$$

$$L_2 = L_2^S(w_1, w_2, A_1, A_2, A_0).$$

Обе функции включают одни и те же факторы.

Обобщая полученные результаты, можно сделать следующие выводы:

- уровень развития малого предпринимательства в экономике определяется взаимосвязанными равновесиями спроса-предложения в сегментах рынка труда;
- склонность населения региона к риску объясняет различия в региональной дифференциации развития малого бизнеса в России;
- в создании благоприятного предпринимательского климата большое значение имеет распределение свободных средств у населения;
- региональные риски – важная компонента предпринимательского климата.

4.2. Модель агрегированного спроса-предложения в секторе малого бизнеса регионов России

Модель агрегированного спроса-предложения в секторе малого бизнеса, представленная в разделе, базируется на идеях Дж. Эрла и З. Саковой [Earle, Sakova, 1999]. Они предложили модель относительного спроса-предложения, где цена (доходы) и количество труда измеряются в относительных единицах, а отношение спроса и предложения следующее:

$$D = D(w, X);$$

$$S = S(w, Z),$$

где D – агрегированный спрос на труд в секторе малого бизнеса по отношению к спросу в традиционном секторе; S – агрегированное предложение труда в секторе малого бизнеса по отношению к предложению в традиционном секторе; w – отношение доходов в малом секторе по отношению к доходам в традиционном

секторе; X – вектор, влияющий на относительное изменение спроса; Z – вектор, влияющий на относительное изменение предложения.

Подобная постановка позволяет прогнозировать знаки независимых переменных в регрессионных уравнениях.

Функция относительного спроса определяется как функция, обратная по отношению к функции относительных возможностей в секторе малого бизнеса по сравнению с традиционным, так что $\delta D/\delta w < 0$.

Функция относительного предложения отражает степень мобильности фактора труда между секторами малого бизнеса и традиционным, так что $\delta S/\delta w > 0$. Влияние сдвигов по X и по Z в состоянии равновесия может быть легко представлено. Полный дифференциал в состоянии равновесия $D=S$ равен:

$$(\delta D/\delta w) \cdot dw + (\delta D/\delta X) \cdot dX = (\delta S/\delta w) \cdot dw + (\delta S/\delta Z) \cdot dZ.$$

Если $dZ = 0$, тогда $dw/dX > 0$, и если $dX = 0$, тогда $dw/dZ < 0$. Сократив dw , легко показать, что $dQ/dX > 0$ и $dQ/dZ > 0$ (Q – точка равновесия). Это позволяет установить простой результат: относительное вознаграждение в секторе малого бизнеса будет больше, если доминируют факторы спроса, и меньше, или даже отрицательное, когда сдвиги кривой предложения более важны.

Модель, которую построили Дж. Эрл и З. Сакова [Earle, Sakova, 2000] базируется на данных анкетных опросов предпринимателей, ими выбраны соответствующие методы эконометрического оценивания. Интерпретация полученных этими авторами результатов основывается на сопоставлении процессов в других постсоциалистических странах. Ученые показали, что в России по сравнению с другими странами ожидаемая доля перехода в самозанятость более низкая, а премии за такой переход более высокие, и что причина таких явлений кроется в большом числе барьеров, с которыми сталкиваются бизнесмены в России.

Наша модель, базируясь на идее относительного спроса-предложения, в качестве компонентов векторов X , Z включает регрессоры, которые определяются представлениями и выводами теоретической модели п. 4.1. Эти выводы определяют гипотезы тестирования и сводятся к следующему перечислению:

◆ Спрос на труд и предложение труда в секторе малого бизнеса не могут рассматриваться изолированно от традиционного сектора. Этот вывод согласуется с представлениями теории реформ о

выборе при модернизации рационального соотношения между крупными и мелкими фирмами. Доля занятых в малом секторе, соответствующая равновесию спроса-предложения труда, определяет это соотношение.

◆ Склонность населения региона к риску объясняет различия в региональной дифференциации развития малого бизнеса в России. *Проверяется гипотеза: чем больше доля людей в регионе способных к восприятию новых идей, риску и демократическим преобразованиям, тем больший спрос на труд возникает в секторе малого предпринимательства.*

◆ В создании благоприятного предпринимательского климата большое значение имеет асимметрия информации о привлекательности бизнес-идей и распределении свободных средств у населения. *Проверяется гипотеза: чем больше свободных средств у населения, тем больший спрос на труд возникает в секторе малого предпринимательства.*

◆ Региональные риски – важная компонента предпринимательского климата. *Проверяется гипотеза: при высоких рисках снижается ожидаемая доходность предпринимательства, и спрос на труд в сегменте малого предпринимательства уменьшается.*

Таким образом, основными детерминантами относительного спроса на труд в агрегированном сегменте малого предпринимательства являются: относительная доходность, которую получают занятые в малом бизнесе по отношению к доходности в традиционном секторе; риски; наличие в экономике региона капитала, который потенциально может быть инвестирован в малый бизнес; доля населения региона с предпринимательскими склонностями. Региональная политика, криминализация учитываются как факторы риска создания нового предприятия и отражают деинституциональные особенности экономики периода трансформации.

Основными детерминантами предложения труда в агрегированном сегменте малого предпринимательства являются относительная доходность, а также факторы, сдвигающие кривую предложения.

В данной монографии представлена модель и проведены расчеты для раннего периода развития сектора малого предпринимательства (панельные данные 1990–1992 гг.). Эмпирическая проверка теоретических положений проведена по данным 73 субъек-

тов, входящих в состав Российской Федерации. (Информация представлена в Приложениях V–VII.)

Структура модели относительного спроса-предложения агрегированного сегмента малого предпринимательства для экономики, состоящей из i -регионов, представляет собой систему одновременных уравнений и имеет вид:

$$\begin{aligned} \text{уравнение спроса} \quad q_D &= \alpha_0 + \alpha_1 p + \alpha_2 y + \varepsilon_D; \\ \text{уравнение предложения} \quad q_S &= \beta_0 + \beta_1 p + \beta_2 z + \varepsilon_S; \\ \text{условие равновесия} \quad q_D &= q_S = Q. \end{aligned}$$

Будем оценивать систему, где уравнение предложения записано относительно цены:

$$\begin{aligned} Dolyasm_{it} &= \alpha_{it} - b_1 Wsmwgos_{it} - b_2 Crime_{it} + b_3 (Regvlast_{it} \times BudGRm_{it}) - \\ &- b_4 ExpRisk_{it} + b_5 (Polor_i \times Ostvklad_{it-1}) + dummy1990 + dummy1991 + \varepsilon_{it} \\ Wsmwgos_{it} &= \beta_{it} + c_1 Dolyasm_{it} - c_2 Nastrud_{it} - c_3 Suvipusk_{it} + dummy1990 + \\ &+ dummy1991 + u_{it}, \end{aligned}$$

где: $Dolyasm_{it}$ – доля занятых в малом секторе по отношению к занятым в традиционном секторе в регионе i в году t ;

$Wsmwgos_{it}$ – относительная доходность работы в малом бизнесе в регионе i в году t ;

$Crime_{it}$ – уровень преступности в регионе i в году t ;

$Regvlast_i \times BudGRm_{it}$ – индикатор оценки региональной политики в регионе i в году t ;

$ExpRisk_{it}$ – оценка инвестиционного риска в регионе i в году t ;

$Polor_i \times Ostvklad_{it-1}$ – индикатор оценки предпринимательского потенциала региона i в году t ;

$Nastrud_{it}$ – доля трудоспособного населения региона i в году t ;

$Suvipusk_{it}$ – доля выпускников всех видов образовательных учреждений в общей численности населения региона i в году t ;

$dummy^1 1990, 1991$ – фиктивная переменная для соответствующего года;

ε, u – символ ошибки.

¹ dummy – фиктивная независимая переменная, принимающая значение 1, если признак присутствует в наблюдении, или 0 при его отсутствии. Используется для количественной оценки качественных признаков.

Данные по доходам работников сектора малого бизнеса и данные по занятости в малом секторе в 1990–1992 гг. были получены расчетным путем на основе информации Госкомстата по справочникам, которые можно отнести к реликтам. Они издавались Госкомстатом в начале перестройки для обслуживания чиновников федерального уровня тиражом не более 100 экземпляров, некоторые из них имели гриф «Для служебного пользования»¹.

Задача поиска переменных, измеряющих предпринимательский потенциал региона и предпринимательские риски как в общем случае, так и применительно к российской ситуации, представляется достаточно непростой. Мы допустили, что хорошим индикатором склонности населения к предпринимательским рискам может быть стабильность политических предпочтений населения.

В современной России предпринимательство – новый вид деятельности. Занимается ей в большей степени та часть населения, которая имеет склонность, восприимчивость к социальным нововведениям и в более широком смысле – к экономическим и политическим реформам. Результаты избирательных кампаний, прошедших в России, достаточно устойчиво демонстрируют политические предпочтения избирателей, что может означать – за этими показателями кроются устойчивые факторы территориальной дифференциации общества по показателю склонности к рискам.

¹ Автор относится с доверием к этим данным, так как в 1990–1992 гг. количество предприятий было незначительным, и информация составлялась на основе сплошного, а не выборочного обследования, как в последующие годы. Кроме того, в начале перестройки уход от налогов, а, значит, сокрытие реальной заработной платы не достигало еще тех размеров, которые наблюдались впоследствии, и соответствовали бухгалтерской отчетности, а не реальным выплатам. Так, например, официальные данные Госкомстата по размеру заработной платы в секторе малого бизнеса в 1995–1999 гг. оказались много меньше средней по региону. Например, в 1995 г. в некоторых регионах заработная плата в малом бизнесе составляла лишь 0,09 от зарплаты в традиционном секторе, в среднем по РФ – 0,55. Опросы работников малых предприятий свидетельствовали, что фактические выплаты в малом бизнесе могли в 25 раз превышать начисленную заработную плату. Большая часть заработка, как правило, выплачивалась «черным налом», что позволяло не платить налоги. В 1990–1992 гг. относительная зарплата в малом секторе составляла в среднем 1,16 от зарплаты в традиционном секторе, максимальное отношение зарплат – 2,69.

Показатель $Polor_i$ – оценка стабильности политических предпочтений населения региона i , рассчитанная на основе обработки данных по результатам выборов. Этот показатель взят нами из базы данных, подготовленной по заказу Российского союза промышленников и предпринимателей. Чем больше переменная $Polor_i$, тем большая доля населения региона склонна к предпринимательскому риску. Теория предполагает, что влияние на развитие предпринимательства оказывает доля населения со склонностью к рискам, располагающая с некоторой вероятностью необходимым капиталом.

Воздействие переменной $Polor_i$ в нашей модели усиливается (снижается) в зависимости от наличия капитала, необходимого для начала собственного дела. Для оценки этого капитала мы использовали показатель остатков на счетах в Сбербанке. Мы ориентировались на информацию, полученную из анкетных данных опросов предпринимателей, которые свидетельствуют, что первоначальный капитал для открытия своего дела, как правило, занимался у близких родственников, знакомых или был собственностью предпринимателя. До денежных реформ население России предпочитало хранить деньги в Сбербанке. Таким образом, предпринимательский потенциал региона переменная $Polor_i \times Ostvklad_{it-1}$ определяется в нашей модели комбинированным воздействием или произведением двух переменных $Polor_i$ – оценкой склонности к риску населения региона i и показателем $Ostvklad_{it-1}$ – остатками вкладов на счетах в Сбербанке региона i в году $t-1$.

Переменная $Polor_i \times Ostvklad_{it-1}$ соответствует нашей концептуальной модели, где количество малого бизнеса связано с наличием необходимого капитала у лиц с предпринимательскими склонностями.

$Regvlast_i \times BudGRm_{it}$ – индикатор оценки региональной политики в регионе i в году t . Произведение двух переменных: $Regvlast_i$ и $BudGRm_{it}$.

$BudGRm_{it}$ – показатель экономического потенциала институтов в регионе i в году t . Измеряется как отношение расходов региональных бюджетов к ВРП в регионе i в году t . Используется в относительных измерителях по отношению к среднероссийскому уровню. Показатель предложен Г. Колодко и В. Поповым [Колодко,

2000; Попов, 2000], которые отметили, что динамика государственных расходов в переходной период оказывается важным фактором успешной трансформации. Резкое сокращение госрасходов – верный путь к коллапсу институтов и глубокому падению производства, сопровождающемуся углублением социального неравенства. Мы предположили, что этот вывод относится не только к государству в целом, но и к региональному уровню. Для расчета показателя экономического потенциала региональных институтов использовались данные по ВРП, полученные в исследовании Н.Н. Михеевой [Михеева, 1998]. (Официальные данные публикуются с 1994 г.) Данные по расходам региональных бюджетов 1990–1992 гг. взяты из рабочих документов Минфина [Басарева, 2002].

Переменная $Regvlast_i$ – оценка влияния региональной элиты и реформаторских настроений у властей – взята из базы данных, подготовленной по заказу Российского союза промышленников и предпринимателей. Чем больше этот показатель, тем более влиятельна региональная элита и демократически настроены власти региона. Положение о том, что «элита как переменная величина», занимает центральное место в транзитологии [Rustow, 1970]. Утверждается, что в государствах, находящихся в переходном периоде, значение элит увеличивается во много раз, так как сам процесс с необходимостью разрушает консенсус внутри старой элиты, создает расхождение с новой элитой в области идеологии, требуя переговорного процесса между старыми элитами и новыми общественными силами. Укрепление демократии требует, чтобы элита была морально едина [Higley, Burton, 1989].

Комбинированное воздействие переменных $Regvlast_i$ и $BudGRm_{it}$ показывает предположительную стратегию экономических преобразований. Чем больше величина этого показателя, тем большая величина ресурсов в регионе находится в распоряжении реформаторски настроенного руководства, а, значит, вероятнее экономические преобразования в регионе пойдут в направлении демократических реформ, снизятся предпринимательские риски, повысится доверие предпринимателей к правилам ведения бизнеса. Это один из показателей, определяющих политические риски.

$Crime_{it}$ – оценка криминогенности в регионе i в году t . Введена в модель, как показатель, усиливающий риски. Предположительно, чем больше преступлений совершается в регионе, тем опаснее обстановка и меньше создается предприятий, меньше спрос на труд.

$ExpRisk_{it}$ – индекс инвестиционного риска. Показатель оценки условий деятельности инвестора. Характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них. Представляет собой средневзвешенную сумму частных рисков. Для измерения показателя использовались данные журнала «Эксперт» [Регионы ..., 1998(а, б)].

Теоретическая модель раздела 4.1 определяет спецификацию уравнения относительного предложения труда. Проверяются две гипотезы.

Гипотеза 1. *При повышении относительной доходности увеличился переток из традиционного сектора экономики в новый сектор малых предприятий – относительное предложение труда растет при повышении уровня полезности.*

Гипотеза 2. *Предложение труда зависит от состояния локального рынка труда региона: трудоспособного населения и выпускников всех видов образовательных учреждений. (Для измерения показателей использовались данные Госкомстата РФ. Показатели нормированы по числу жителей региона.)*

В процессе оценивания параметров системы одновременных уравнений важно различать эндогенные и экзогенные переменные. Эндогенной считается переменная, значение которой определяется внутри модели. Экзогенной является переменная, значение которой определяется вне модели и поэтому берется как заданное. Классификация важна, поскольку методы оценивания предполагают, что в каждом уравнении экзогенные переменные некоррелированы с ошибкой. Эндогенные переменные, как правило, имеют ненулевую корреляцию. Эндогенными в модели являются две переменные: $Dolyasm_{it}$ – доля занятых на малых предприятиях в году t в регионе i по сравнению с занятыми в традиционном сектор; $Wsmwgos_{it}$ – относительная доходность занятости в малом бизнесе в регионе i в году t . Остальные регрессоры – экзогенные переменные.

Можно предположить, что $Ostvklad_{it-1}$ – остатки вкладов в сберегательных банках – зависят от зарплат. Чтобы избежать такой зависимости, мы используем лагированную переменную прошлого года. Показатель экономической силы институтов в регионе $BudGRm_{it}$, рассчитывается на основе данных по расходам региональных бюджетов.

Методика по расчету региональных бюджетов в период 1990–1992 гг. базировалась на ежегодных изменениях в структуре регулирующих доходных источников. Структура «расщепления»

федеральных налогов и определение доли, которая будет зачисляться в региональный бюджет, определялись Центром по каждому региону отдельно. Величина бюджета региона, таким образом, характеризовала отношение «регион – Центр» и являлась ввиду этого экзогенной переменной.

Есть и еще одно доказательство экзогенности выбранных переменных, приведенное Дж. Эрлом и З. Саковой [Earle, Sakova, 2000]. Рассуждая о том, можно ли считать выбор индивидом определенного образования эндогенной или экзогенной переменной, они отмечают, что если для рыночной экономики эта переменная эндогенная (выбор образовательного учреждения может быть сделан преднамеренно, с целью заняться впоследствии самозанятостью), то в случае переходных экономик начала 1990-х годов выбор образования – переменная экзогенная. Когда делался выбор образовательного учреждения, индивид не мог предположить вариант самозанятости. Такой альтернативы для социалистических стран не существовало. Подобные переменные предлагается назвать квази-экспериментальными. Они разрывают некоторые связи и объединения переменных, которые при других обстоятельствах должны считаться эндогенными. Наши переменные относятся к периоду 1990–1992 гг. До этого времени малого бизнеса фактически не существовало, что является дополнительным аргументом для признания экзогенности регрессоров.

Оценивание модели проводилось двумя способами: 1) двухшаговым методом наименьших квадратов 2SLS (Two stage Least Squares), который является частным случаем метода инструментальных переменных (instrumental variable (IV) estimators) и 2) FIML (full-information maximum likelihood – метод максимального правдоподобия) [Green, 1997]. Если первый метод оценивает каждое уравнение раздельно, то второй метод оценивает все уравнения и параметры совместно. Оценивание методом OLS (метод наименьших квадратов) приводится в качестве иллюстративного примера, который указывает на смещенность и несостоятельность оценок. Результаты оценивания представлены в табл. 4.1 и 4.2. Получена модель с ожидаемыми знаками зависимости между относительным спросом на труд и относительной доходностью (-); относительным предложением труда и относительной доходностью (+). Оба показателя значимы в своих уравнениях.

Таблица 4.1

**Модель относительного спроса труда в малом бизнесе
(базовый вариант 1990–1992 гг.)**

Фактор	2SLS	FIML	OLS
Константа	5,05**[3.608]	5,83** [2,979]	-1,1219[-1,086]
Относительная доходность занятости в малом секторе	-0,865** [-8,339]	-0,949*[-6,393]	-0,300**[-6,092]
Предпринимательский потенциал региона	0,0009*[2,312]	0,0009** [3,023]	0,0015** [7,115]
Криминализация	0,0017** [8,770]	0,0016** [5,472]	0,0018** [8,476]
Региональная политика	0,1283*[1,708]	0,110 [1,032]	0,137**[1,717]
Региональные риски	0,993* [2,312]	1,182* [1,815]	1,360**[3,001]
dummy 1990	8,1252** [10,749]	8,617**[7,528]	4,540** [9,182]
dummy 1991	2,15* [6,771]	2,246** [4,703]	1,230**[4,112]
Число наблюдений	212	212	212
R ² adj, %	34.7	34	37
F-статистика	F(7,204)=34,74 Prob>F=[0,0000]	F(7,204)=16,46 Prob>F=[0,0000]	F(7,204)=27,28 Prob>F=0,0000

В скобках указана *t*-статистика.

* 5%-й уровень значимости.

** 1%-й уровень значимости.

В уравнении спроса относительная доходность значима на уровне 1%. Получены близкие значения коэффициентов по методу 2SLS и FIML. При увеличении показателя относительной доходности на единицу относительный спрос на труд уменьшался на 0,86 (эластичность труда по доходности).

Риски в модели учитываются через влияние на спрос трех показателей: уровня криминализации $Crime_{it}$, индекса инвестиционного риска $ExpRisk_{it}$ и институциональной переменной $Regvlast_i \times BudGRm_{it}$. Переменная $Crime_{it}$ значимо вошла в уравнение, но знак переменной не совпадает с прогнозом. Предпо-

лагалось, что криминализация препятствует росту малого бизнеса. Однако как показали расчеты, криминальная обстановка содействует предпринимательству. Есть свидетельства, подтверждающие, что такая закономерность может иметь место. Д. Браун и Дж. Эрл, применившие в качестве индикатора криминогенности долю региональной экономики, которую контролируют криминальные группы, пришли к выводу, что преступные группы могут облегчить поставку товаров за счет, например, обхода бюрократических рогадок или защиты поставок от грабителей и тем самым способствовать повышению эффективности работы предприятий [Brown, Earle, 2000].

Таблица 4.2

**Модель относительной доходности
в секторе малого предпринимательства
(базовый вариант 1990–1992 гг.)**

Фактор	2SLS	FIML	OLS
Константа	39,432** [6,551]	38,912** [5,292]	25,287** [6,881]
Доля занятых в малом бизнесе	0,357* [1,781]	0,377*[1,463]	-0,1849*[2,134]
Трудоспособное население	-0,563** [-4,931]	-0,536** [-3,783]	-0,285**[-4,349]
Выпускники вузов	-0,208* [2,282]	-0,288** [-2,891]	-0,077 [0,980]
dummy 1990	8,032** [22,627]	8,072** [19,367]	7,753** [22,944]
dummy 1991	2,307** [6,662]	2,230** [5,648]	2,155** [6,479]
Число наблюдений	212	212	212
R ² adj, %	74	70	75
F-статистика	F(5,206)=101,83 Prob>F=0,0000	F(5,206)=91,86 Prob>F=0,0000	F(5,206)=101,85 Prob>F=0,0000

В скобках указана *t*-статистика.

* 5%-й уровень значимости.

** 1%-й уровень значимости.

Регрессор $ExpRisk_{it}$ вошел в уравнения со знаком, противоположным ожидаемому. Чем больше риск для инвестора, тем больше спрос на труд в сегменте малого предпринимательства. Объяснений этому может быть несколько. Индекс инвестиционного риска рассчитан Российским рейтинговым агентством «Эксперт-РА» для крупных инвесторов, в основном зарубежных. Это сводный показатель, состоящий из оценок законодательного, политического, экономического, финансового, социального, криминального и экономического риска. Возможно, что в регионы с высоким инвестиционным риском не идут солидные внешние инвесторы, создается низкоконтурная среда, где остается ниша для мелких собственных инвесторов, развивающих малый бизнес на местах. Возможно также, что первоначальное развитие предпринимательства в России вызвало инициативу некачественно подготовленных людей. Создавая свои малые предприятия, они мало задумывались о реальных рисках. Знак этого регрессора вполне согласуется и с положительным коэффициентом показателя $Crime_{it}$.

Подтвердилась гипотеза о том, что демократически настроенные власти при имеющихся у них ресурсах способствуют развитию предпринимательства. Коэффициент при переменной $Regvlast_i \times BudGRm_{it}$ – «плюс», однако при оценке FIML он не значим. Методом 2SLS получена модель со значимым положительным коэффициентом. Эластичность спроса на труд при институциональной переменной – 0,12.

Получено важное свидетельство о том, что для развития региональных экономик имеет значение не только величина государственных расходов, что неоднократно отмечалось исследователями (см. например, [Сонин, 2000]), но и политическая ориентация тех, кто контролирует и направляет эти средства. Фактически мы получили оценку влияния позиции реформаторов на ход экономических преобразований.

Сплоченная и демократически настроенная элита содействует реформам, росту предпринимательской активности и, в конечном счете, перетоку трудовых ресурсов из традиционного сектора в сектор новых предприятий. Можно предположить, что это влияние осуществляется благодаря повышению доверия предпринимателей и сокращению их транзакционных издержек, связанных со страхованием рисков от возможной смены регионального руководства.

Отсутствие конфликтов между ветвями власти сокращает трансакционные издержки предпринимателей, так как разборки местного характера провоцируют поборы и затраты на охрану от неожиданных ударов со стороны стана противников. На местах предприниматели, как правило, делятся на предпринимательские сети, лоббирующие выход от сети на представителей региональной или местной власти. Предприниматели создают ассоциации, объединения, союзы и т.д. В случае смены власти происходит ломка всех налаженных каналов, а на создание новых нужны средства. Вот почему предприниматели сами стали стремиться попасть во власть. Такая позиция сокращает расходы.

Фактически на местах переходят к политическому устройству, которое было известно в дореволюционной России и именовалось «цензовым избирательным правом». Тогда в некоторых губерниях существовало гласное право, согласно которому, в выборах участвовали только лица, наделенные собственностью. В современной России это право стало негласным, и это своеобразная «институциональная ловушка» для развития демократии.

Подтвердилось теоретическое представление о том, что на развитие предпринимательства положительно влияет комбинированное воздействие двух показателей: показателя склонности населения к предпринимательским рискам и наличие капитала у населения. Показатель $Polor_i \times Ostvklad_{i-1}$ вошел в уравнение при всех способах оценивания со знаком «плюс». Показатель значим (2SLS – 5%, FILM – 1%).

Для того чтобы учесть влияние особенностей года на случайный член в регрессии, в уравнение спроса были включены годовые фиктивные переменные. Значимость этих переменных на уровне 1%, что указывает на различие процессов в 1990 г. и 1991 г. Это следует и из раздела 3.1 настоящей монографии, где анализируется межрегиональная динамика развития предпринимательства по показателю «число малых предприятий на 1000 жителей». В 1990 г. величина эффекта года составила 8,12 дополнительных единиц относительного спроса на труд, а в 1991 г. – 2,15 единицы. Таким образом, интенсивность спроса в 1992 г. снизилась.

Уравнение относительного предложения труда (см. табл. 4.2) подтверждает гипотезу о том, что при повышении относительной доходности увеличивался переток из традиционного сектора экономики в новый сектор малых предприятий – относительное

предложение труда растет при повышении уровня относительной доходности. В уравнении относительной доходности фактор относительной занятости в сегменте малого предпринимательства вошел с ожидаемым знаком и значим на уровне 5% в двух вариантах, оцененных методом 2SLS и FIML.

Подтверждается гипотеза о влиянии на величину относительного предложения доли трудоспособного населения в общей численности населения и доли выпускников всех учебных заведений. Показатели вошли в регрессии с ожидаемым знаком, значимы. Особо следует остановиться на показателе «доля выпускников». Его значимое влияние означает, что образованная молодежь способствует росту предпринимательства.

Для того чтобы учесть влияние особенностей года на случайный член в регрессии, в уравнение предложения были включены годовые фиктивные переменные. Значимость этих переменных – на уровне 1%, что указывает на различие процессов в 1990 г. и 1991 г. В 1990 г. величина эффекта года составила 8,03 дополнительных единиц относительной доходности в 1991 г. – 2,3 единицы.

Чтобы учесть возможные влияния неидентифицируемых региональных особенностей, в расчеты были включены фиктивные переменные для различных территорий. Использовались два их. Первый вид – для отдельных субъектов Федерации, которые проявили некоторые отклонения от общих тенденций при анализе межрегиональной дифференциации в разделе 3.1 настоящей монографии. Второй вид определялся через принадлежность субъекта Федерации к одному из экономических районов. Фиктивные переменные включались и в уравнение спроса и в уравнение предложения. Модель оценивалась двухшаговым методом наименьших квадратов. Были включены фиктивные переменные для следующих субъектов: Санкт-Петербург, Москва, Тюменская область, Магаданская область. Их использование не привело к качественным изменениям оценивания. Значимой для уравнения спроса оказалась только фиктивная переменная для Магаданской области (положительный знак коэффициента, уровень значимости 5%, табл. 4.3).

Для уравнения относительной доходности значимое влияние оказывала dummy – Тюменская область (отрицательный коэффициент, значимость на уровне 5%, табл. 4.4).

Таблица 4.3

Модель спроса с dummy – Магаданская область

Фактор	Коэффициент	t-статистика
Константа	5,294751**	3,830
Относительная доходность в малом секторе	-0,8320698**	-8,464
Предпринимательский потенциал региона	0,0008414**	3,581
Криминализация	0,0017409**	8,515
Оценка индикатора «региональная политика»	0,0904893	1,173
Региональные риски	0,7542927**	1,689
dummy 1990	7,768986**	10,674
dummy 1991	2,039834**	6,525
dummy Магадан	1,849404*	1,914
Число наблюдений	212	
R^2 adj	0,5366	
F-статистика	F(8,203) = 31,55 Prob > F = 0,0000	

* 5%-й уровень значимости.

** 1%-й уровень значимости.

Таблица 4.4

**Зависимая переменная относительная доходность в секторе
малого бизнеса (модель с dummy – Тюменская область)**

Фактор	Коэффициент	t-статистика
Константа	38,25437**	6,591
Доля занятых в малом бизнесе	0,3392688*	1,742
Трудоспособное население региона	-0,5384367**	-4,908
Выпускники вузов	-0,2205492*	-2,399
dummy 1990	8,020926**	22,718
dummy 1991	2,302182**	6,672
dummy Тюмень	-2,446488*	-1,947
Число наблюдений	212	
R^2 adj	0,7429	
F-статистика	F(6,205) = 88,11 Prob > F = 0,0000	

* 5%-й уровень значимости.

** 1%-й уровень значимости.

Специфика этих регионов различна. Для Магаданской области фиктивная переменная отражает географическое положение: наличие морского порта, возможности внешнеэкономической деятельности. Для Тюменской области географическая специфика связана с особенностью нефтедобывающего, северного района и проявляется в труднодоступности большей части территории (трудности завоза), в высоких зарплатах местного населения, занятого в добывающих отраслях, их профессиональной ориентации.

Использование фиктивных переменных, определяющих принадлежность субъекта Федерации к одному из экономических районов, показало, что так же, как и в первом случае, выделяются экономические районы, имеющие специфику в спросе, и есть экономические районы, отличающиеся по функции предложения. В модель спроса значимо вошли: Поволжский, Северо-Кавказский, Уральский районы (положительный знак) (табл. 4.5). Повышенный спрос в указанных районах, скорее всего, связан с предпринимательской активностью населения.

Таблица 4.5

Модель спроса с dummy – экономические районы

Фактор	Коэффициент	t-статистика
Константа	4,208169**	3,603
Относительная доходность в малом секторе	-0,8961494**	-11,164
Предпринимательский потенциал региона	0,0010385**	5,121
Криминализация	0,0021089**	10,773
Оценка индикатора региональная политика	0,1369517*	2,069
Региональные риски	0,9154015*	2,302
dummy 1990	8,654563**	14,280
dummy 1991	2,303986**	8,491
dummy Северо-Кавказский район	0,9728534*	2,551
dummy Уральский район	0,722044*	2,319
dummy Поволжский район	1,246388**	1,246388
Число наблюдений	212	
R ² adj	0,6348	
F-статистика	F(10,201) = 37,67 Prob > F = 0,0000	

* 5%-й уровень значимости.

** 1%-й уровень значимости.

Таблица 4.6

Зависимая переменная «относительная доходность в секторе малого бизнеса» (модель с dummy – экономические районы)

Фактор	Коэффициент	t-статистика
Константа	44,35371**	6,997
Доля занятых в малом бизнесе	0,3684712	1,952
Трудоспособное население региона	-0,6500072**	-5,460
Выпускники вузов	-0,1776277*	-2,029
dummy 1990	8,020508**	23,426
dummy 1991	2,265843**	6,773
dummy Северо-Западный район	-2,021219	-2,685
dummy Центральный район	-1,349458	-3,250
dummy Северо-Кавказский район	-2,589782**	-3,610
dummy Западно-Сибирский район	-1,133759	-2,158
Число наблюдений	212	
R^2 adj	0,7578	
F-статистика	$F(9,202) = 67,02$ Prob > F = 0,0000	

* 5%-й уровень значимости.

** 1%-й уровень значимости.

В модель относительной доходности значимо вошли: Северо-Западный, Центральный, Северо-Кавказский, Западно-Сибирский районы (отрицательный знак), что указывает на дополнительное предложение труда в этих экономических районах (табл. 4.6). Включение фиктивной переменной в регрессионные уравнения не привело к качественным изменениям оценивания.

4.3. Модель взаимосвязи уровня жизни населения и развития малого предпринимательства регионов

Сопоставление выводов разных исследований позволяет предположить, что уровень доходов населения и развитие предпринимательства взаимно влияют друг на друга. Сегодня в России две трети малых предприятий – это торговля и сфера услуг. Повышение доходов населения приводит к увеличению спроса на их продукцию. Повышение спроса стимулирует появление новых предприятий, создаются новые рабочие места, а, следовательно, повышаются доходы. В то же время большая доля населения с низкими доходами и уровнем жизни снижает спрос на продукцию малого бизнеса. Предприятия разоряются, снижаются доходы.

Такая постановка проблемы об одновременном взаимовлиянии доходов населения и уровня развития малых предприятий вносит определенные поправки в разработку управленческих решений по формам и методам поддержки малого бизнеса на государственном уровне. Ответ на вопрос, что является причиной, а что – следствием, далеко не праздный. Он связан, прежде всего, со стратегией использования бюджетных средств всех уровней: федерального, субфедерального, муниципального. Куда целесообразнее направлять средства в первую очередь? В фонды поддержки предпринимательства или на поддержку социально незащищенных слоев населения? Как выбрать правильную стратегию на федеральном и субфедеральном уровне, которая позволила бы наилучшим образом содействовать развитию? Какие региональные характеристики следует принимать во внимание при выборе стратегии помощи регионам со стороны федерального центра?

Чтобы ответить на поставленные вопросы, эмпирической проверке подвергались следующие гипотезы:

1. *Уровень развития предпринимательства и уровень жизни населения – взаимосвязанные индикаторы. Уровень развития предпринимательства зависит от уровня жизни населения (чем он ниже, тем уровень развития предпринимательства ниже, чем выше уровень развития малого бизнеса, тем выше уровень жизни населения).*

2. *Для регионов России справедлива теория, согласно которой уровень развития предпринимательства в регионе зависит от склонности населения к риску (чем больше склонность к риску, тем выше уровень развития малого предприниматель-*

ства), а также от наличия капитала, необходимого для открытия своего дела (чем больше первоначальные накопления населения в регионе, тем больше малых предприятий создается).

3. *Уровень развития предпринимательства в регионе зависит от экономического потенциала региональных институтов. Высокий потенциал институтов способствует развитию предпринимательства.*

4. *Уровень жизни населения зависит также от уровня урбанизации, доли занятых в общей численности населения, уровня безработицы и начальных условий развития в регионе (уровень жизни выше в тех регионах, где выше доля городского населения, выше уровень экономического развития региона, ниже безработица, выше доля занятых в экономике).*

Сформулированные гипотезы предполагают одновременное рассмотрение двух связанных между собой регрессионных уравнений, т.е. оценивание системы одновременных уравнений, где в качестве зависимых переменных рассматриваются показатели развития малого предпринимательства и индикаторы уровня жизни в регионе, а в качестве основных регрессоров – социально-экономические характеристики регионов России.

Оценивалась следующая система уравнений:

$$Small_{it} = \alpha_{it} + b_1 IB_{it} + b_2 (Regvlast_i \times BudGRm_{it}) + b_3 (Polor_i \times Ostvklad_{it-1}) + \sum_t b_t dummy_t + \varepsilon_{it}; \quad (4.1)$$

$$IB_{it} = \beta_{it} + c_1 Small_{it} + c_2 Nastrud_{it} + c_3 City_{it} + c_4 GRP_0 - c_5 Unemp_{it} + \sum_t c_t dummy_t + u_{it}, \quad (4.2)$$

где: $Small_{it}$ – индикатор развития малого предпринимательства в регионе i в году t ;

IB_{it} – индикатор уровня жизни в регионе i в году t ;

$City_{it}$ – доля городского населения в регионе i в году t ;

$Regvlast_i \times BudGRm_{it}$ – индикатор оценки региональной политики в регионе i в году t ;

$Polor_i \times Ostvklad_{it-1}$ – предпринимательский потенциал региона i в году t ;

$Nastrud_{it}$ – доля занятых в экономике региона i в году t ;

GRP_0 – начальные условия развития региона i ;

$Unemp_{it}$ – уровень безработицы в регионе i в году t ;

$dummy$ – фиктивная переменная для соответствующего года;

ε, u – символ ошибки.

В модель включены временные фиктивные переменные, которые позволяют учитывать специфику периодов времени.

Условно назовем уравнение (4.1) – моделью развития предпринимательства, уравнение (4.2) – моделью благосостояния.

Для оценки уровня развития малого предпринимательства использовались показатели: число малых предприятий на 1000 жителей или доля населения, занятая в малом бизнесе.

Уровень жизни населения традиционно измеряется рядом показателей. Росстатом предлагаются такие измерители, как среднедушевые денежные доходы населения, реальные располагаемые денежные доходы населения, величина прожиточного минимума, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, индекс Джини, коэффициент фондов и др.

В качестве индикатора уровня жизни региона можно использовать также индекс человеческого развития по аналогии с индексом человеческого развития, который используется в программе ООН для измерения уровня развития разных стран. Этот показатель рассчитывался как произведение трех величин: ВРП на душу населения в ценах 1995 г., ожидаемой продолжительности жизни и удельного веса выпускников всех учебных заведений в том же году. Дефлирование ВРП использовалось для снятия влияния ценового фактора. Для удобства ранжирования был использован относительный показатель – значение индекса человеческого развития региона по отношению к среднему значению по России в процентах.

Проверка выдвинутых гипотез проводилась с использованием двух индикаторов уровня жизни: индекса человеческого развития региона в относительных измерителях по отношению к среднероссийскому уровню и доли населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума.

Подробное описание методики получения показателей «предпринимательский потенциал региона» – переменная $Polor_i \times Ostvklad_{it-1}$, $Regvlast_i \times BudGRm_{it}$ – «индикатор оценки региональной политики» дано в предыдущем разделе. Остальные детерминанты в модели измеряются на основании данных статистической отчетности Росстата.

Эмпирическая проверка выдвинутых гипотез представлена реализацией системы одновременных уравнений. Оценивание модели уравнения (4.1)–(4.2) проводилось двумя способами: 2SLS (Two stage Least Squares) – двухшаговым методом наименьших квадратов, который является частным случаем метода инструментальных переменных (instrumental variable (IV) estimators) и FIML (full-information maximum likelihood). В расчетах использовались данные двух периодов: 1995–1999 гг. и 2000–2005 гг. Первый период включает этап становления малого бизнеса, его развитие и этап, связанный с дефолтом 1998 г., который обернулся разорением многих малых предприятий, ростом бедности и безработицы. Второй выбранный период включает период подъема экономики страны и ее регионов. Выбор временных интервалов объясняется изменениями в показателях статистической отчетности этих периодов. Результаты оценки модели для 1995–1999 гг. с зависимой переменной «индекс человеческого развития» представлены в табл. 4.7, 4.8.

Получено эмпирическое подтверждение (табл. 4.7) влияния относительного индекса человеческого развития на уровень развития предпринимательства. Положительная связь, уровень значимости при 2SLS и при FIML оценивании – 1%. Подтвердилась гипотеза о том, что на развитие предпринимательства положительно влияет комбинированное воздействие двух показателей: склонность населения к предпринимательским рискам и наличие капитала у населения.

Показатель $Polor_i \times Ostvklad_{it-1}$ вошел в уравнение при всех способах оценивания со знаком «плюс». Показатель значим (2SLS – 1%, FIML – 1%). Коэффициент при переменной $Regvlast_i \times BudGRm_{it}$ – положительный, значим при всех способах оценивания на уровне 1%. Получено важное свидетельство о том, что для развития малого предпринимательства региона имеет значение величина государственных расходов на цели экономического и социального развития территории.

Таблица 4.7

Модель развития предпринимательства
(зависимая переменная – число малых предприятий
на 1000 жителей)

Фактор	2SLS	FIML
Константа	0,1632651131* 0,371230901	0,2413565148 [0,5520153294]
Индекс человеческого развития	0,0201582123** [4,0949112079]	0,0204423401** [4,139392131]
Индикатор оценки региональной политики	1,9772413152** [3,9432928271]	1,8303324011** [3,6001489309]
Предпринимательский потенциал региона	1,919307E-06** [4,8644221466]	1,97540E-06** [5,0491311073]
Число наблюдений	282	282
R^2_{adj} , %	39,6	39,6
F -статистика	$F(3,278) = 62,53994$ [0,0000]	$F(3,278) = 62,5364$ [0,0000]

В скобках указана t -статистика. * 5%-й уровень значимости. ** 1%-й уровень значимости.

Таблица 4.8

Модель благосостояния
(зависимая переменная – индекс человеческого развития)

Фактор	2SLS	FIML
Константа	-175,43403253** [-2,9256625972]	-209,59820085** [-3,5807571166]
Число малых предприятий на 1000 жителей	13,346452091** [7,4305386775]	13,292464362** [7,4007918853]
Доля безработных	-1,9718551048** [3,9485189479]	-2,3531677099** [-4,2214151516]
Доля занятых в экономике региона	3,9073862177** [3,3749472974]	4,6952477418** [4,2234183107]
Начальные условия развития региона – ВРП в 1990 г.	14,564168321** [3,9485189479]	8,3529856829* [2,2009750781]
Число наблюдений	282	282
R^2_{adj} , %	46	46
F -статистика	$F(4,277) = 61,48327$ [0,0000]	$F(4,277) = 60,96679$ [0,0000]

В скобках указана t -статистика. * 5%-й уровень значимости. ** 1%-й уровень значимости.

Во втором уравнении (табл. 4.8 – модель благосостояния) показатель развития малого бизнеса значим на уровне 1%. Получены близкие значения коэффициентов по методам 2SLS и FIML. При увеличении количества малых предприятий на 1000 жителей на единицу относительный индекс человеческого развития увеличивается на 13 (эластичность благосостояния по уровню предпринимательства). Все знаки регрессоров – ожидаемые. В отличие от первоначальных гипотез не подтвердилась зависимость благосостояния от уровня городского населения. Расчеты не подтвердили значимость этого регрессора.

Таблица 4.9

Модель развития предпринимательства с годовыми dummy
(зависимая переменная – число малых предприятий
на 1000 жителей)

Фактор	Коэффициент	t-статистика
Константа	-0,9989260459*	-2,4333300177
Индекс человеческого развития	0,0096680286*	1,9370006507
Индикатор оценки региональной политики	2,3106542554**	5,0764874141
Предпринимательский потенциал региона	3,905767E-06**	8,2469691559
dummy1995	2,8715747923**	7,225541567
dummy1996	1,4630176085**	4,2076279744
Число наблюдений	282	
R ² adj, %	52,5	
F-статистика	F(5,276)= 63,15357 [0,0000]	

* 5%-й уровень значимости.

** 1%-й уровень значимости.

Эмпирически подтверждено, что относительный уровень индекса человеческого развития региона, который мы интерпретируем как комплексный уровень благосостояния, отрицательно зависит от безработицы (чем меньше безработица, тем выше от-

носительный индекс человеческого развития), положительно зависит от начальных условий реформирования и численности занятого населения. Чем выше были уровень развития региона в 1990 г. и доля занятого населения, тем более высокий относительный показатель индекса человеческого развития был характерен для региона.

Таблица 4.10

Модель благосостояния с годовыми dummy
(зависимая переменная – индекс человеческого развития)

Фактор	Коэффициент	t-статистика
Константа	-255,1682869**	-4,7298568214
Число малых предприятий на 1000 жителей	11,067554862**	8,1065662297
Доля безработных	-2,1625493764**	-3,9199336625
Доля занятых в экономике региона	5,6343348763**	5,6731840601
Начальные условия развития региона	10,981450666**	3,0739901836
Число наблюдений	282	
R^2 adj, %	52,5	
F-статистика	$F(5,276)= 63,15357 [0,0000]$	

* 5%-й уровень значимости.

** 1%-й уровень значимости.

Для того чтобы учесть влияние особенностей года на случайный член в регрессиях, в уравнения благосостояния и развития предпринимательства были включены годовые фиктивные переменные (табл. 4.9, 4.10). Результаты расчетов показали, что значимыми в этих уравнениях являются dummy, соответствующие 1995 г. и 1996 г., и только в модели развития предпринимательства. Оценивание проведено методом FIML. В 1995 г. развитие малого предпринимательства проходило активнее по сравнению с этим процессом в 1996 г. В 1995 г. величина эффекта года составила 2,87 дополнительных малых предприятий на 1000 жителей, а в 1996 г. – 1,46.

В табл. 4.11–4.14 представлены результаты оценки модели с использованием в качестве индикатора уровня жизни показателя «доля населения с уровнем доходов ниже прожиточного минимума», а в качестве показателя уровня развития малого предпринимательства – логарифм показателя «число малых предприятий на 1000 жителей» (табл. 4.11–4.12 – результаты расчетов для периода 1995–1999 гг., табл. 4.13–4.14 – для периода 2000–2005 гг. соответственно).

Таблица 4.11

Модель развития предпринимательства
(зависимая переменная – логарифм числа малых предприятий на 1000 жителей)

Фактор	2SLS	FIML
Константа	1,3912907324** [9,9522287479]	1,2718446043** [9,3114433357]
Доля населения с уровнем доходов ниже прожиточного минимума	-0,0117963288** [-3,8238041737]	-0,0092857272** [-2,992233465]
Индикатор оценки региональной политики	0,3991604369** [5,4045881004]	0,4494861122** [6,3121144313]
Предпринимательский потенциал региона	4,51041E-08** [4,6411009993]	4,247151E-08** [4,3826568126]
dummy1995	0,20566368098** [3,6637938367]	0,1840167076** [3,2761770695]
Число наблюдений	356	356
R^2_{adj} , %	21,7	21,2
F -статистика	$F(4,351) = 25,68985$ [0,0000]	$F(4,351) = 24,96339$ [0,0000]

В скобках указана t -статистика.

*5%-й уровень значимости.

**1%-й уровень значимости.

Таблица 4.12

Модель благосостояния
(зависимая переменная – доля населения с уровнем доходов ниже прожиточного минимума)

Фактор	2SLS	FIML
Константа	32,435534085** [6,8588660202]	32,924470587** [5,7482399046]
Логарифм числа малых предприятий на 1000 жителей	-7,4708606588** [-2,8829024731]	-8,0618091236 * [-2,43049163]
Доля безработных в общей численности экономически активного населения	1,1224719265** [8,1271855608]	5,7482399046** [8,0377899151]
Начальные условия развития региона – ВРП в 1990 г.	-2,4611181688** [-2,8211422629]	-2,5701634151** [-2,9227322952]
dummy1997	-7,5848567853** [-4,7078482252]	-6,2991213923** [-3,9138858367]
Число наблюдений	356	356
R^2 adj,%	28,09	27,5
F-статистика	$F(4,351)= 35,67254$ [0,0000]	$F(4,351)=34,80261$ [0,0000]

В скобках указана *t*-статистика.

*5%-й уровень значимости.

**1%-й уровень значимости.

Изменение индикатора уровня жизни ожидаемо изменило знак регрессора. В модели развития предпринимательства индикатор уровня жизни для этих периодов значим, имеет знак «минус» (чем больше доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, тем меньше число малых предприятий в регионе). В модели благосостояния индикатор развития предпринимательства вошел со знаком «минус» (чем меньше число малых предприятий в регионе, тем больше доля населения с доходами ниже прожиточного минимума).

Чем больше доля безработных в общей численности экономически активного населения, тем больше доля населения с доходами ниже прожиточного минимума. Отрицательные знаки имеют регрессоры: начальные условия развития, доля занятых в экономике региона.

Таблица 4.13

Модель развития предпринимательства
(зависимая переменная – логарифм числа малых
предприятий на 1000 жителей)

Фактор	2SLS	FIML
Константа	1,6485624448** [13,349836904]	1,6541536923** [11,398605397]
Доля населения с уровнем доходов ниже прожиточного минимума	-0,0189829005** [-6,6920438586]	-0,0187650754** [-5,510964131]
Индикатор оценки региональной политики	0,1216833746* [2,530318356]	0,1041335057* [2,1062382453]
Предпринимательский потенциал региона	8,06136E-05** [6,4190816675]	8,318581E-05** [6,3467002096]
dummy2000	0,3423904832** [5,4153090731]	0,3439365392** [5,2657925451]
dummy2001	0,2310123019** [3,9342557493]	0,2315661396** [3,858595089]
Число наблюдений	456	456
R^2 adj, %	33,4	32
F -статистика	$F(5,450)= 46,81758$ [0,0000]	$F(5,450)= 43,96484$ [0,0000]

В скобках указана t -статистика.

* 5%-й уровень значимости.

** 1%-й уровень значимости.

Некоторые методические изменения в измерении регрессоров модели 1995–1999 гг. и 2000–2005 гг. фактически не оказали существенного влияния на результаты оценивания. Подтверждение гипотез при разных индикаторах и для разных интервалов времени свидетельствует об устойчивости модели.

Таблица 4.14

Модель благосостояния
(зависимая переменная – доля населения с уровнем доходов ниже прожиточного минимума)

Фактор	2SLS	FIML
Константа	72,805391407** [8,005534193]	76,616414358** [8,5530833077]
Логарифм числа малых предприятий на 1000 жителей	-8,0738303187** [-4,6470414181]	-5,8967441401* [-2,3032180199]
Доля безработных в общей численности экономически активного населения	1,3090639865** [5,9534657669]	1,5415058019** [6,814568223]
Доля занятых в экономике региона	-0,4940630015** [-3,2433843713]	-0,6198656133 ** [-4,0250677887]
Начальные условия развития региона – ВВП в 1999 г.	-5,316181698** [-5,7406240552]	-4,7297140324** [-4,3815624024]
dummy2000	13,70792449** [11,661004516]	14,069207686** [11,999845097]
dummy2001	9,6400756887** [8,4483066899]	9,8529235645** [8,6528778378]
R^2_{adj} , %	54,202221197	54,049078855
F -статистика	$F(6,449)= 90,74966$ [0,0000]	$F(6,449)= 90,19782$ [0,0000]

В скобках указана t -статистика.

* 5%-й уровень значимости.

** 1%-й уровень значимости.

Выбранный индикатор измерения уровня жизни населения «доля населения с уровнем доходов ниже прожиточного минимума» может быть интерпретирован как уровень бедности. Таким образом, получено подтверждение, что для России развитие малого предпринимательства – эффективная мера борьбы с бедностью.

4.4. Типология регионов: уровень жизни и малый бизнес

Особое значение для разработки практических рекомендаций может дать построение регрессионных моделей развития предпринимательства для группы регионов со схожим уровнем бедности. Такой прием использован в работах П. Рейнолдса [Reynolds, 1991] для уточнения прогноза возникновения новых предприятий и отделений фирм на рынках труда США в зависимости от структуры занятых в отраслях производства.

Разбиение всех субъектов Российской Федерации на типы проводилось с помощью кластерного анализа. Кластерный анализ – традиционная задача классификации объектов по нескольким признакам, когда исходная совокупность разбивается на однородные (в некотором смысле) группы. Понятие однородности объекта задается некоторой функцией, характеризующей степень близости i -го и j -го объектов совокупности. Использовался статистический пакет STATISTICA в режиме Cluster k-mean, где близость измеряется обычным евклидовым расстоянием. Количество кластеров в разбиении определялось экспертно.

Типология регионов России по уровню бедности строилась на основе различного сочетания следующих показателей за период 1995–1999 гг.: доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, реальные расходы населения, относительный индекс человеческого развития, продолжительность жизни. Разбиение проводилось на четыре (беднейший кластер, бедный, богатый, самый богатый) и семь кластеров бедности (см. ниже).

Выявлены следующие закономерности классификации. Ввиду взаимовлияния индикаторов бедности увеличение числа критериев незначительно влияло на классификацию. Иными словами, не было существенного различия в классификации, полученной на основе двух или трех индикаторов. Индикатор продолжительности жизни фактически не влиял на классификацию (табл. 4.15–4.17). Состав кластеров незначительно зависел от периода времени.

Таблица 4.15

**Характеристики кластеров в классификации регионов
по индикаторам: удельный вес населения с доходами ниже
прожиточного минимума (UD95) и расходы населения (Rash95)
(данные 1995 г.)**

Тип регионов в кластере	Количество регионов в кластере	Среднее значение UD95 в кластере, %	Среднее значение Rash95 в кластере, руб.
Беднейший кластер	37	35,2	255,8
Бедный кластер	28	29	396
Богатый кластер	10	22	615
Самый богатый кластер	1	19	2415

Таблица 4.16

**Характеристики кластеров в классификации регионов
по индикаторам: удельный вес населения с доходами ниже
прожиточного минимума (UD95), расходы населения (Rash95),
продолжительность жизни (Zhizn) (данные 1995 г.)**

Тип регионов в кластере	Количество регионов в кластере	Среднее значение UD 95 в кластере, %	Среднее значение Rash 95 в кластере, руб.	Среднее значение Zhizn в кластере, лет
Беднейший кластер	37	35,2	255,8	65,6
Бедный кластер	28	29	396	64
Богатый кластер	10	22	615	62,2
Самый богатый кластер	1	19	2415	64,95

Таблица 4.17

**Характеристики кластеров в классификации регионов
по индикаторам: удельный вес населения с доходами ниже
прожиточного минимума (UD95) и расходы населения (Rash95)
(данные 1995 и 1999 годов)**

Тип кластера	Количество регионов в кластере		Среднее значение UD95 в кластере, %		Среднее значение Rash95 в кластере, руб.	
	1995	1999	1995	1999	1995	1999
Беднейший кластер	37	36	35,2	53,5	266,8	741,5
Бедный кластер	28	32	29	32,6	396	1209
Богатый кластер	10	7	22	29,6	615	2055
Самый богатый кластер	1	1	19	23,3	2415	8147

Таблица 4.18

Классификация регионов России по индикаторам бедности (данные 1999 г.)

Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5	Кластер 6	Кластер 7
Средний уровень бедности, %						
26,8	34,3	32	23,3	42	55,5	71,9
Средний уровень расходов, руб.						
2112.	1459	1126	8147	900	709	472
Мурманская обл. Санкт-Петербург Самарская обл. Республика Саха Камчатская обл. Тюменская обл.	Республика Коми Московская обл. Пермская обл. Свердловская обл. Новосибирская обл. Красноярский край Иркутская обл. Приморский край Хабаровский край Магаданская обл. Сахалинская обл.	Республика Карелия Новгородская обл. Смоленская обл. Ярославская обл. Нижегородская обл. Белгородская обл. Липецкая обл. Республика Татарстан Краснодарский край Ставропольский край Ростовская обл. Республика Башкортостан Кемеровская обл. Омская обл. Томская обл. Республика Хакасия Амурская обл. Калининградская обл. Челябинская обл.	Москва	Архангельская обл. Вологодская обл. Ленинградская обл. Калужская обл. Орловская обл. Тульская обл. Кировская обл. Воронежская обл. Курская обл. Тамбовская обл. Астраханская обл. Волгоградская обл. Саратовская обл. Ульяновская обл. Республика Северная Осетия – Алания, Удмуртская Республика, Оренбургская обл. Алтайский край, Республика Бурятия	Псковская обл. Брянская обл. Владимирская обл. Ивановская обл. Костромская обл. Рязанская обл. Тверская обл. Республика Мордовия, Чувашская Республика Пензенская обл. Республика Адыгея Кабардино-Балкарская Республика	Республика Марий Эл Республика Калмыкия Республика Дагестан Карачаево-Черкесская Республика Республика Алтай Республика Тыва Читинская обл.

Классификация регионов России по индикаторам бедности (данные 1995 г.)

Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5	Кластер 6	Кластер 7
Средний уровень бедности, %						
27,1	25,9	23,1	19,1	29,5	31,5	51,9
Средний уровень расходов, руб.						
4026	500	691	2415	3257	263	175
Республика Коми Архангельская обл. Вологодская обл. Новгородская обл. Калужская обл. Ярославская обл. Пермская обл. Новосибирская обл. Омская обл. Томская обл. Республика Хакасия Амурская обл. Калининградская обл.	Республика Карелия Мурманская обл. Московская обл. Самарская обл. Свердловская обл. Кемеровская обл. Красноярский край Иркутская обл. Приморский край Хабаровский край Сахалинская обл.	Санкт-Петербург Тюменская обл. Республика Саха (Якутия) Камчатская обл. Магаданская обл.	Москва	Ленинградская обл. Костромская обл. Орловская обл. Смоленская обл. Тверская обл. Тульская обл. Кировская обл. Нижегородская обл. Белгородская обл. Воронежская обл. Липецкая обл. Республика Татарстан Краснодарский край Ставропольский край Челябинская обл. Алтайский край Республика Бурятия Читинская обл.	Курская обл. Тамбовская обл. Астраханская обл. Волгоградская обл. Пензенская обл. Саратовская обл. Ульяновская обл. Республика Северная Осетия – Алания Ростовская обл. Республика Башкортостан Удмуртская Республика Оренбургская обл. Псковская обл. Брянская обл. Владимирская обл. Ивановская обл. Рязанская обл. Республика Марий Эл Республика Мордовия Республика Чувашия	Республика Калмыкия Республика Адыгея Республика Дагестан Кабардино-Балкарская Республика Республика Карачаево-Черкесская Республика Курганская обл. Республика Алтай Республика Тыва

Как видно из таблиц, классификация не менялась при включении индикатора продолжительность жизни в качестве критерия классификации. Наблюдалось некоторое перемещение регионов из класса в класс, но основная структура не менялась. Ситуация усугубилась к 1999 г.: в регионах наметились большая поляризация и усиление неравенства регионов.

В табл. 4.18–4.19 приведен перечень регионов, отнесенных к различным уровням бедности. Таблица составлена по данным 1995 г. и 1999 г. индикаторы разбienia: удельный вес населения с уровнем жизни ниже прожиточного минимума и расходы населения. Расчет проводился с использованием пакета STATISTICA, режим Cluster k-mean, число кластеров задано и равно 7.

Таблица 4.20

Модель относительного спроса на труд в сегменте малого бизнеса с dummy бедности, регионы кластера 2

Фактор	Коэффициент	t-статистика
Константа	6,0655220763 2,6340895408	2,6340895408
Относительная зарплата в малом секторе	-1,0870996046**	-5,4749971987
Предпринимательский потенциал региона	0,0010804141**	3,0416918492
Криминализация	0,002136144*	0,8536711733
Индикатор «региональная политика»	0,1041895424	0,8536711733
Региональные риски	1,3157767918*	1,8824243221
dummy 1990	10,531562859**	6,6380390219
dummy 1991	2,8078368382**	4,7794831469
dummy кластер 2	-1,6524687475**	-2,8211337764
Число наблюдений	212	
R ² adj, %	28,45	
F-статистика	F(8,203) = 11,49133 [0,0000]	

* 5%-й уровень значимости.

** 1%-й уровень значимости.

Таблица 4.21

**Модель относительной доходности в секторе
малого бизнеса**

Фактор	Коэффициент	<i>t</i> -статистика
Константа	43,896625474**	6,4336198464
Доля занятых в малом бизнесе <i>Dolyasm</i>	0,6199695115**	2,6519671782
Трудоспособное население региона <i>nastrud</i>	-0,6526675732**	-4,2960550416
Выпускники вузов <i>svivupusk</i>	-0,3277640526**	-3,1679382696
<i>dummy</i> 1990	8,4770545843**	20,224707473
<i>dummy</i> 1991	2,4770545843**	6,0435073114
Число наблюдений	212	
R^2 adj, %	68,62	
<i>F</i> -статистика	F(5, 206) = 93,30218 [0,0000]	

* 5%-й уровень значимости.

** 1%-й уровень значимости.

Сопоставление классификаций выявляет повторяющиеся тенденции. Например, Москва не имеет схожих регионов и выделяется в отдельный класс в этих классификациях. Бедных и беднейших классов стало больше, причем средний уровень бедности в кластере беднейших регионов увеличился с 51,9% населения до 71,9% населения.

Была проведена проверка особенностей реализации модели относительного спроса-предложения на труд в секторе малого бизнеса (см. раздел 4.2), которая позволила объяснить, как в регионах, где уровень бедности различен, меняется механизм спроса – предложения на труд в сегменте малого бизнеса.

В табл. 4.20–4.21 представлены результаты оценивания модели методом FIML. В качестве региональной фиктивной переменной использован вектор, координаты которого равны 1, если регион входит в кластер 2 в типологии регионов по уровню бедности 1995 г., 0 – в противном случае.

Кластер 2 типологии сформировали следующие регионы: Республика Карелия, Мурманская область, Московская область, Самарская область, Свердловская область, Кемеровская область, Красноярский край, Иркутская область, Приморский край, Хабаровский край, Сахалинская область. Кластер характеризуется следующими показателями: средний уровень бедности – 25.9%, средний уровень расходов – 500 руб. Регрессор *dummy* кластер 2 значимо вошел в модель спроса на относительный труд в секторе малого бизнеса с отрицательным знаком.

Таким образом, спрос на труд в этих регионах ниже по сравнению с общей моделью. Низкие расходы населения и достаточно высокий уровень бедности сопровождается снижением спроса на труд в секторе малого бизнеса для этих регионов.

Глава 5

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ «ШОКОВОЙ ТРАНСПЛАНТАЦИИ» МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Для объяснения причин менее успешного развития малого бизнеса в России по сравнению с другими странами полезно воспользоваться еще одной конструкцией общей теории реформ – «институциональной ловушкой». «Ошибка преждевременного переключения» привела к долговременным последствиям несбалансированности между общественным спросом и фактически существующим государственным устройством. Такая ситуация согласно Д.Т. Норту «приводит в движение спонтанные процессы институциональной адаптации, в ходе которых преобладающие формы и способы поведения становятся общественной нормой и превращаются в институты».

«Институциональная ловушка» – это неэффективный институт, который может возникнуть ввиду того, что при одних и тех же условиях могут появиться разные институты. Попав в «институциональную ловушку», система оказывается на неэффективной траектории. Ее дальнейшее развитие зависит от того, насколько быстро будет найден выход из этой ловушки.

«При шоковом реформировании, недостаточно точно учитывающем начальные условия, возникает реальная опасность попадания системы в институциональную ловушку» [Полтерович, 2007 с. 92]. В разделе 2.1 настоящей монографии было показано, что «трансплантация» института малого бизнеса в России проходила по сценарию «шоковой трансплантации». В связи с этим целесообразно рассмотреть, какие «институциональные ловушки» могли возникнуть за период существования этого сектора экономики.

Рассмотрим наиболее типичные, на наш взгляд, «институциональные ловушки» в сфере малого предпринимательства: государственную поддержку, административный произвол чиновников и «захват государства», теневую экономику и проблемы доверия.

5.1. «Институциональная ловушка» поддержки малого предпринимательства

«Шоковая трансплантация» малого бизнеса «потянула» за собой трансплантацию других институтов, которые могли реализовываться в крайне искаженной форме, приводила к «институциональным ловушкам» и дисфункциям этих институтов. Это отмечено рядом авторов.

Г.Б. Клейнер пишет: «Анализ экономических процессов, протекавших в течение 1990-х годов в странах бывшего социалистического лагеря, весьма убедительно продемонстрировал, что “механический” путь институтообразования, предполагающий директивную формализацию какой-либо нормы или их группы и организацию механизма мониторинга и поддержки данной нормы, не только не приводит автоматически к ее укоренению, но порой является причиной укоренения соответствующей “анти-нормы”» [Клейнер, 2001].

А.В. Виленский замечает, что в странах с формирующимися рынками государственная институциональная политика должна быть подчинена задачам взращивания, культивирования на национальной почве институтов, адекватных состоянию институциональной организации национальной экономики, а не сводиться к копированию институтов высокоразвитых стран. «В случае прямого заимствования тех или иных законодательных актов и нормативов, организационных структур, они по своей сути будут лишь имитацией» [Виленский, 2007, с. 56].

Государственная поддержка малого бизнеса демонстрирует признаки такой «институциональной ловушки». Ориентируясь на опыт индустриально развитых стран, в России началось формирование системы поддержки малого предпринимательства как одного из направлений рыночных реформ. Но поскольку государство само еще не овладело рыночными механизмами, то в организации этой поддержки реализовывались старые административные методы. Государственные чиновники непосредственно делили деньги, выделяемые на поддержку малого предпринимательства. Менялись органы, реализующие эту поддержку, но не менялся основной принцип: каждый раз создавалась структура, которой выделялись государственные средства и которая делила эти средства в соответствии с крите-

риями, принятыми той же структурой. К рыночным механизмам такие реалии имели крайне слабое отношение.

В 1992 г. на государственные средства были созданы Российское и региональные агентства по поддержке малого предпринимательства, которые являлись негосударственными структурами. Эти агентства оказывали широкий комплекс консультационных, информационных и экспертных услуг начинающим предпринимателям, а позднее получили статус официального агента Федерального фонда поддержки малого предпринимательства (ФФПМП) по отбору предпринимательских проектов для предоставления кредитов. Этот фонд был организован в 1993 г. при Комитете по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.

В 1995 г. был принят Федеральный закон «О поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», в котором ФФПМП был определен как основная государственная структура, которая «осуществляет финансовое обеспечение федеральной политики в области государственной поддержки малого предпринимательства». В этом законе предусматривалось выделение средств на поддержку малого предпринимательства из федерального бюджета отдельной строкой. Кроме того, предоставлялось право региональным бюджетам предпринимать дополнительные меры для поддержки с учетом территориальных особенностей и социально-экономического развития.

Законодательно установленные нормы не соответствовали финансовым возможностям государства. Крупным источником средств федерального бюджета, направляемым на развитие малого предпринимательства, были отчисления от приватизации предприятий на аукционе или по конкурсу (5%), а также при продаже акций обществ, созданных после приватизации. Однако если в 1995 г. средства от приватизации направлялись по установленным нормативам непосредственно в Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, то в 1996 г. их стали зачислять сначала в федеральный бюджет и затем использовать для целевого финансирования мероприятий по развитию малого бизнеса и предпринимательства. Источник средств поддержки малого бизнеса, централизуемый в бюджете, был ненадежен. Планы по доходам от приватизации в разы были больше, чем в реальности.

Управленческий менталитет государственных чиновников в обязательном порядке предполагал администрирование в сфере развития малого предпринимательства. К моменту создания Федерального фонда уже начал функционировать Государственный комитет по развитию малого предпринимательства (ГКРП). У этих структур совпадали функции. В табл. 5.1 представлены такие пересечения у трех государственных структур: Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, Государственного комитета Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства и Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. Властные полномочия ГКРП были ограничены методическими правилами, установленными Министерством экономики Российской Федерации, а финансовая поддержка Фонда ограничивалась возможностями бюджета.

Аналогичным образом складывалась ситуация на местах. В регионах стали формироваться фонды поддержки предпринимательства, которые консолидировали внебюджетные средства и отчисления местных и региональных бюджетов. ГКРП не располагал связью «по вертикали» с региональными структурами поддержки малого бизнеса. В органах власти субъектов Федерации вопросы развития малого предпринимательства рассматривали, как правило, подразделения, осуществляющие либо общеэкономические функции, либо отвечающие за развитие промышленности в регионе.

В субъектах Российской Федерации были созданы региональные фонды поддержки малого предпринимательства, но они не имели достаточного финансирования. Анкетный опрос представителей сибирских администраций, проведенный автором в ноябре 1992 г. в связи с подготовкой доклада на Всероссийскую конференцию по экономическому развитию Сибири, дает некоторое представление о состоянии поддержки малого бизнеса на местах [Басарева, 1993]. Так, в Томской области в 1993 г. было выделено 150 млн руб. в расходах областного бюджета (отдельной строкой). В Иркутской области в бюджете были выделены в 1992 г. 13 млн руб. Эти средства проходили через отдел промышленности и инвестиций областной администрации и предназначались для выдачи кредитов под 20% годовых.

В Омске в 1992 г. только планировалось создать Фонд поддержки предпринимательства при Управлении антимонопольного комитета. В Новосибирской области предполагалось создать два фонда: один – при Антимонопольном Управлении, второй – при администрации области.

Таблица 5.1

Сравнительный анализ функций органов государственной поддержки малого предпринимательства

Основные задачи и функции	ФФПМП	ГКРП	МАП
1	2	3	4
Финансирование программ, проектов и мероприятий	+		
Разработка федеральных программ	Заказчик	Разработчик	Разработчик и исполнитель
Экспертиза, отбор и реализация программ	+	Методическое руководство	Методическое руководство
Финансовая поддержка инноваций	+	Предложения по регулированию	Предложения по регулированию
Привлечение инвестиций	+		
Участие в формировании инфраструктуры, в поддержке предпринимательства	+	+	+
Взаимодействие с другими органами	+	+	+
Содействие обучению	+	+	+
Информационная поддержка	+		+
Внешнеэкономическая деятельность, международное сотрудничество	+	+	+
Законодательные предложения	+	+	+
Защита интересов предпринимателей			+
Функции залогодателя, поручителя, гаранта	+		Подготовка заключений

Окончание табл. 5.1

1	2	3	4
Контроль за использованием средств	+	+	Координация деятельности ФФПМП
Эмиссия ценных бумаг фонда	+		
Рекламно-издательская деятельность	+		
Льготное кредитование и финансовая помощь	+	Подготовка предложений	Оказание финансовой помощи
Привлечение специалистов	+	+	+
Консультационная деятельность	+		+
Создание филиалов и представительств	+	Создание подведомственных учреждений	
Реализация государственной политики и координация деятельности федеральных органов		+	+
Анализ тенденций развития		+	+
Участие в размещении госзаказов		+	

Источник: [Высоков, 1999, с. 43].

В регионах того времени формировалась разветвленная организационная структура поддержки предпринимательства. Чтобы включить процесс создания малого и среднего бизнеса в рамки государственного регулирования, в Новосибирской области были созданы:

- отдел по развитию предпринимательства и демонополизации в областной администрации;
- отдел по развитию новых форм хозяйствования и демонополизации мэрии г. Новосибирска;
- отделы при администрациях районов и городов области, занимающихся вопросами предпринимательства;
- Региональный центр развития и поддержки предпринимательства;

- Совет предпринимателей при администрации области;
- региональное Управление по линии ГКАП и Фонд поддержки предпринимательства при этом Управлении.

Создавалась административная система в традициях социалистической системы управления экономикой по отношению к объекту, который должен был функционировать в рыночной среде. Развитие малого бизнеса планировали в рамках федеральных государственных программ поддержки, которые, как правило, не выполнялись. Это, в частности, относилось к динамике численности малых предприятий, формированию инфраструктуры, выполнению инвестиционных проектов, совершенствованию законодательства и другим проблемам [Смирнов, 1999].

В 1998 г. ГКРП был упразднен, и его функции переданы Министерству по антимонопольной политике. Предполагалось, что министерство будет осуществлять функциональное регулирование в сфере государственной поддержки и развития малого предпринимательства и координировать деятельность федеральных и региональных органов исполнительной власти по реализации Государственной федеральной программы поддержки малого предпринимательства. А Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства будет осуществлять финансовое обеспечение федеральной политики и кредитно-финансовую поддержку малых предприятий, координировать деятельность финансовых институтов, образованных с участием Федерального фонда.

Разработанная к этому времени Государственная программа поддержки малого предпринимательства на 1998–1999 гг. предполагала финансирование только в 1998 г. в сумме 100 млн руб. Реально не было выделено ни одного рубля [Смирнов, 1999, с. 30].

Финансовый кризис 1998 г. внес свои коррективы. Счета Федерального фонда поддержки малого предпринимательства были заблокированы, представители общественных организаций МП из состава попечительского совета Фонда исключены. По составу этот совет в сущности утратил правомочность именоваться попечительским.

После кризиса деятельность Фонда была восстановлена. Постановлением Правительства РФ от 14 февраля 2000 г. № 121 была утверждена новая (четвертая по счету) Федеральная программа государственной поддержки малого предприниматель-

ства в Российской Федерации на 2000–2001 гг. Основной целью этой, равно как и предыдущих программ, являлось обеспечение благоприятных условий для развития малого предпринимательства на основе повышения качества и эффективности мер государственной поддержки на федеральном уровне.

В период 2002–2004 гг. программы государственной поддержки малого предпринимательства на федеральном уровне отсутствовали. В силу разных причин разработанный на 2002–2004 гг. проект новой Программы Правительство РФ в Государственную Думу не вносило, Программа 2000–2001 гг. была пролонгирована на 2002 г. То же происходило с проектом программы на 2003–2005 гг. Заявленные приоритеты государственной политики в области поддержки и развития малого бизнеса остались по большей части декларациями.

В ходе административной реформы 2000-х годов были упразднены институты федеральной поддержки малого предпринимательства: Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства и Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства (Постановление от 2 марта 2005 г. № 106 «О ликвидации Федерального фонда поддержки малого предпринимательства»). Основные функции поддержки субъектов малого бизнеса были переданы Минэкономразвития и региональным и муниципальным органам власти.

С 2005 г. Минэкономразвития реализует программу поддержки малого предпринимательства в регионах. Центр помогает регионам строить бизнес-инкубаторы, поддерживать экспортно-ориентированные предприятия, создавать венчурные и гарантийные фонды. Программа поддержки осуществляется на конкурсных основах. Так, предметом конкурса 2009 г. являлся отбор тех регионов, бюджетам которых предоставлялись субсидии для финансирования следующих мероприятий [Басарева, 2009]:

- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства (бизнес-инкубаторов);
- поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;

- развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;
- реализация иных мероприятий субъектов Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства (в соответствии с утвержденной субъектом Российской Федерации программой поддержки и развития малого предпринимательства).

Эти направления, установленные еще в 2005 г., сохранились и в 2009 г. с небольшой коррекцией, хотя ситуация и в стране, и в мире изменилась кардинально. Появились и новые научные направления, которые на основе обобщения опыта развития разных стран предлагали меры реформирования соотносить со стадиями модернизации. При таком подходе подвергается сомнению эффективность использования малых форм при формировании национальной инновационной системы «догоняющих экономик».

Обсуждая различные подходы к формированию национальной инновационной системы, доказывая плодотворность стратегии, ориентированной на повышение абсорбционной способности страны и расширение механизмов заимствования, академик В.М. Полтерович замечает: «Не следует возлагать слишком большие надежды на инновационные возможности малого бизнеса. Заимствование – это дело больших предприятий. Инновационная активность малых предприятий будет играть решающую роль на следующем этапе (лет через 10). Это отнюдь не означает, что не надо поддерживать малые фирмы. Возможность для сотен тысяч людей приобщиться к бизнесу, а для миллионов – получить работу в любом случае имеет колоссальное социальное и экономическое значение. Коль скоро основа имитации – крупные фирмы, не следует ожидать высокой эффективности таких институтов развития, нацеленных на поддержку малых фирм, как венчурные фирмы, инкубаторы и т.д. Соответственно, банковская система, а не фондовый рынок играет решающую роль на этом этапе» [Полтерович, 2009, с. 15].

Конкурсы Минэкономразвития как раз ориентирует регионы развивать инновационное направление малых форм, т.е. то направление, которое характеризуется высокими рисками даже в относительно спокойное время. В ситуации кризиса риски по-

вышаются многократно, и малые предприятия этой сферы могут не оправдать своей эффективности.

Так, конкурс 2009 г. проводился на условиях софинансирования (уровень софинансирования расходного обязательства субъекта Российской Федерации за счет субсидии установлен в пределах 50–80%), и в нем были задействованы почти все регионы России. В такой ситуации другие формы поддержки были не доступны регионам из-за сложностей в исполнении региональных бюджетов. Отбор регионов, участвующих в конкурсе, осуществлялся в соответствии с критериями, утвержденными Приказом Минэкономразвития от 10.01.2009 г. «О мерах по реализации в 2009 г. мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства» (табл. 5.2).

Анализ этих критериев показывает, что они создавали предпочтения для тех регионов, которые продемонстрировали в 2008 г. высокую динамику развития малого предпринимательства и осуществляли инновационную деятельность, а также экспортировали продукцию и услуги малых предприятий. То есть большую поддержку получали те регионы, у которых с малым бизнесом было все в порядке.

Некоторые субъекты Федерации достаточно реально оценивали свои шансы и в большинстве своем пассивно относились к возможности помочь своим малым предприятиям. По результатам такого же конкурса в 2007 г. Белгородская область просила для поддержки из федерального бюджета 50 млн руб. на строительство бизнес-инкубатора общей площадью 3500 кв. м, Липецкая область – только 3 млн руб., Хабаровский край – 400 тыс. руб., Калужская область, в которой идет мощный промышленный рост за счет прихода зарубежных инвестиций в автомобильный сектор, подала заявку о снижении процентной ставки на 2 млн руб., Республика Марий Эл просила помочь с созданием бизнес-инкубатора на площади 90 кв. м, Архангельская область, Республика Мордовия, Чукотский автономный округ (Камчатский край) за три года так и не смогли построить бизнес-инкубаторы для малого предпринимательства и сдать их [Кожевников, 2008]. При этом Москва и Санкт-Петербург вместе получили более 11% всех средств, выделенных на поддержку малых предприятий.

Таблица 5.2

Критерии оценки конкурсных заявок по отбору субъектов РФ, бюджетам которых в 2009 г. предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства

Показатель	Вес, %	Примечание, баллов
Мероприятие соответствует мероприятиям «антикризисного пакета мер»	45/35	Соответствует – 100. Не соответствует – 0
Необходимость реализации мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъекта Российской Федерации	40	В соответствии с решениями межведомственной рабочей группы по мониторингу ситуации на рынке труда
Прирост доли объема товаров (работ, услуг), производимых на территории субъекта Российской Федерации субъектами малого и среднего предпринимательства (в том числе производимых на экспорт и в научно-технической сфере) в общем объеме валового регионального продукта (за период с 1 января 2008 г. по 1 октября 2008 г.)	5	Прирост отрицательный или равен 0, то 0 баллов Прирост от 1% до 50% – по 2 балла за каждый процент прироста На основании данных субъекта Российской Федерации
Прирост доли среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций (за период с 1 января 2008 г. по 1 октября 2008 г.)	5	Прирост отрицательный или равен 0, то 0 баллов Прирост от 1% до 50% – по 2 балла за каждый процент прироста На основании данных субъекта Российской Федерации
Прирост доли средств бюджета субъекта Российской Федерации по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность, в общем объеме средств по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства (план бюджетных расходов субъекта Российской Федерации на 2009 г. по отношению к фактическим расходам бюджета субъекта Российской Федерации за 2008 г.)	5	Прирост отрицательный или равен 0, то 0 баллов Прирост от 1% до 100% – по 1 баллу за каждый процент прироста На основании данных субъекта Российской Федерации

Источник: [Сайт Министерства... (эл. ист. инф.)].

Используя данные аналитических исследований ОПОРЫ России, Национального института системных исследований и итоги конкурса Минэкономразвития РФ по размеру выделенных из федерального бюджета средств для поддержки малого бизнеса в 2009 г., нами была построена «модель поддержки» [Басарева, 2011(а)]. Тестировалось уравнение множественной регрессии, устанавливающее связь между величиной господдержки предполагаемой для выделения региональным бюджетам (зависимая переменная) и региональными факторами (независимые переменные).

В качестве регрессоров нами использовались:

- количество малых предприятий, зарегистрированных в регионе на 100 тыс. жителей на 1 января 2009 г. Данные Национального института системных исследований [Оценка..., 2009 (эл. ист. инф.)];
- индексы ОПОРЫ России, оценивающие качество условий для развития малого и среднего бизнеса в регионах России в 2008 г. (оценка человеческих ресурсов региона, оценка финансовых ресурсов региона, оценка недвижимости и инфраструктуры региона, оценка административных барьеров региона) [Развитие ..., 2008 (эл. ист. инф.)].

Для 2009 г. имелось всего 33 наблюдения. Несмотря на это регрессионный анализ методом наименьших квадратов дал значимые результаты, которые приведены в табл. 5.3. Модель вида (1) включает значимые факторы. Остальные индексы ОПОРЫ не показали значимую связь с размером получаемой субсидии для поддержки малого бизнеса.

$$\ln(\text{supp}_i) = 7,69 + 0,68\ln(\text{sm}_i) + 0,02\text{ad}_i + \varepsilon_i, \quad (1)$$

где: supp_i – величина господдержки, предполагаемая для выделения региону i в 2009 г.;

sm_i – число малых предприятий на 100 тыс. жителей в регионе i в начале 2009 г.;

ad_i – оценка административных барьеров региона i предпринимателями в 2008 г.;

ε_i – символ ошибки.

Таблица 5.3

Модель поддержки малого бизнеса (2009 г.).
 Зависимая переменная $\ln(supp_i)$

Константа	7,69** [7,09]
Число малых предприятий на 100 тыс. жителей в регионе $\ln(sm_i)$	0,68* [3,45]
Оценка административных барьеров в регионе ad_i	0,02** [2,19]
Число наблюдений	33
R^2 , %	33,6
F-статистика	$F(2,30)=7,59$ [0,002]

В скобках указана *t*-статистика.

* 5%-й уровень значимости.

** 1%-й уровень значимости.

Согласно (1) размер субсидии федерального бюджета для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства субъектам РФ, значимо зависел от количества малых предприятий на 100 тыс. жителей, зарегистрированных в регионе (чем больше предприятий, тем больше величина поддержки). Эта связь соответствует одному из выбранных критериев конкурса Минэкономразвития.

Второй фактор, значимо вошедший в модель со знаком «плюс», – индикатор оценки предпринимателями величины административных барьеров в регионе. Положительная связь означает, что большую поддержку получали те регионы, предприниматели которых оценивали как высокие и мешающие работе административные барьеры в своих регионах.

Такая связь – проявление активности региональных властей, которые заинтересованы в пополнении своих региональных бюджетов и активно лоббируют свои интересы, но не создают благоприятных условий для работы предпринимателей. Возникают предпосылки для нецелевого использования созданного института «государственная поддержка малого предпринимательства». Стимулируется перераспределительная, а не производственная активность. Не исключено, что в регионах повторяется схема, ко-

тору применяли некоторые банки при получении от правительства средств для кредитования реального сектора. Централизованно выделяемые средства не доходили до адресата.

Дисфункция бюрократических структур, отвечающих за развитие малого предпринимательства, проявлялась в том, что они быстро теряли представление о реальных процессах, происходящих в предпринимательской среде, становились выразителями интересов узкого круга предпринимателей и занимались теневым лоббированием их интересов в обход легальных процедур государственной поддержки малого бизнеса.

Наши выводы созвучны с оценкой ситуации, данной А.Ю. Чепуренко, который отметил, что «российская бюрократия смогла консолидироваться гораздо быстрее, чем бизнес, в особенности – малый. И дело тут не в особенностях ментальности российских малых предпринимателей, а в особенностях той общественной системы, которая сложилась. Ее отличительными особенностями являются значительная доля перераспределения ВВП через бюджеты и отсутствие демократического контроля за властью, что стимулирует ускоренное, опережающее формирование соответствующих групп интересов и рентоориентированное поведение» [Чепуренко, 2004].

Расчеты подтверждали, что большую помощь из федерального бюджета получали в 2009 г. регионы, где уровень развития и активности малого бизнеса был относительно высокий. Государственная поддержка малого бизнеса пока не является инструментом региональной политики, не осуществляет функцию стимулирования развития бизнеса в регионах со слабой предпринимательской активностью.

Межрегиональная дифференциация развития малого бизнеса, возникающая под воздействием различий социально-экономических характеристик регионов, при таких правилах проведения конкурсов усиливается, что и подтверждается нашими расчетами, представленными в разделе 3.1.

Таким образом, Программа государственной поддержки малого предпринимательства в регионах, реализуемая Минэкономразвития с 2005 г., обладает признаками «институциональной ловушки». Цели государственной поддержки малого бизнеса, принятые на этапе экономического роста и связанные с инновационной составляющей развития, не были в достаточной мере откорректированы с учетом новых вызовов. Предметом конкурса 2009 г. по-прежнему являлся отбор тех регионов,

которые развивали малый инновационный бизнес, оказывали поддержку субъектам малого предпринимательства, производящим и реализующим товары для экспорта, хотя условия 2005 г. и 2009 г. значительно отличались.

Минэкономразвития признает, что перспективы российской экономики во многом зависят от активизации потребительского внутреннего спроса, который пока находится в состоянии стагнации. Признается также и то, что для проведения глубокой модернизации и изменения модели экономики на инновационную необходимы огромные инвестиции, которых сейчас в достаточном количестве нет. Понимая, что нужны меры для развития внутреннего потребительского рынка, Минэкономразвития стимулирует малый бизнес работать на экспорт и производить инновационную продукцию, т.е. выходить на рынки повышенного риска. По оценке самих предпринимателей, в сложившейся ситуации косвенные и прямые издержки от смены технологического уклада для бизнеса перевешивают потери от неэффективности. А вкладывать в инновации, в прогрессивное развитие должно быть более выгодно, чем работать «по старинке».

Предприниматели не надеются на помощь государства. Это подтверждает обследование, проведенное общественной организацией ОПОРА России. Было опрошено более 5,5 тыс. предпринимателей из 40 регионов. Оказалось, что только 6% респондентов принимали участие в федеральных программах поддержки. В региональных программах поддержки участвовали 15% респондентов, в муниципальных – 12% [Развитие..., 2008 (эл. ист. инф)]. Эффективность государственных мер регулирования и поддержки малого предпринимательства остается низкой.

5.2. Административный произвол чиновников и «захват государства»

Смягчение административного произвола чиновников, коррекция в сфере взаимоотношений государства и экономических агентов всегда рассматривались как важные меры модернизации. При этом, как правило, акцент делался на влиянии, которое оказывает государство на предприятия и организации.

Дерегулированию российской экономики посвящены многие исследования. Например, известна многолетняя работа по мониторингу административных барьеров малого бизнеса, проводимая Центром экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР) [Мониторинг..., 2007 (эл. ист. инф.)]. Цель этого исследования – научное сопровождение программы дебюрократизации национальной экономики, к реализации которой приступило Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации. В работе обосновывались пути существенного снижения как степени зависимости предприятий от административного произвола, так и издержек предприятий при прохождении регистрации, получении необходимых лицензий и сертификатов, а также затрат, связанных с инспекционной проверкой деятельности малых предприятий соответствующими инстанциями.

Если влиянию государства на малое предпринимательство всегда уделялось значительное внимание, административные барьеры подвергались мониторингу, их снижение регулировалось указами Президента и рядом как федеральных законов, так и региональных норм, то вторая сторона отношений – как сами предприниматели воздействуют на принимаемые властными органами решения – в меньшей степени подвергалась учету и коррекции. В то же время эта сторона отношений в большей степени влияет на формирование «институциональных ловушек» для малого бизнеса в России.

Явление воздействия фирм на чиновников и политических деятелей, получившее название «захват государства», характерно не только для нашей страны. Исследования Дж. Хеллмана, Г. Джонса и Д. Кауфманна показали такую способность фирм в целом ряде стран с переходной экономикой [Hellman и др., 2000]. Когда государство не справлялось со своими обязанностями по предоставлению общественных благ, фирмы сами покупали у чиновников привилегии в виде индивидуального обеспечения прав собственности и лучших условий для развития. Государственные чиновники и политики частным образом продавали общественные блага по собственному выбору отдельным фирмам, создавая, таким образом, возможность для этих фирм получать дополнительные выгоды. Эти частные выгоды, связанные с колоссальными общественными издержками, приводили к снижению темпов роста предпринимательского сектора.

«Захват государства» происходил, как утверждают эти исследователи, в нескольких видах. Самый распространенный – «скупка государства», когда воздействие предпринимателей направлено на формирование правил игры путем частных выплат должностным лицам. Другой вид «захвата» – «влияние» или воздействие на чиновников и политиков без оплаты. Кроме того, можно выделить «административную коррупцию» или мелкое взяточничество с целью обеспечить «скорректированное» исполнение действующих законов и норм.

Крупные фирмы, имеющие хорошо защищенные права собственности и темпы роста, использовали, как правило, свое влияние, договариваясь с чиновниками. Купленная крупными фирмами институциональная поддержка в виде налоговых льгот, поддержки инвестиционных проектов, барьеров для конкурентов приводила к уменьшению числа малого бизнеса – основных конкурентов крупных предприятий на рынке труда. Это одна из форм негативного влияния «захвата государства» на малый бизнес. Фирмы-«новички», включая и малые предприятия, могли прибегать к стратегии «скупки», каждый на своем сегменте влияния.

«Захват государства» приводил к появлению «институциональной ловушки» при оказании государственной поддержки малому бизнесу. Чиновники оставляли для себя «резерв» для того, чтобы оказывать господдержку в первую очередь нужным малым предприятиям, вступившим с ними в сговор. Малые предприятия, предвидя неизбежность «захвата», не проявляли заинтересованности или не имели возможности влиять на сложившиеся нормы поведения.

«Массовость и обыденность коррупции порождает толерантное отношение к ней» [Полтерович, 2007, с. 96]. По результатам исследования делового климата в России за I полугодие 2010 г., проведенного Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП), абсолютный «лидер» по ухудшению ситуации – коррупция. Две трети компаний, участвующих в опросе (65%), оценили уровень коррумпированности власти как высокий. Формально соглашаясь с необходимостью развития экономики и сокращения нагрузки на бизнес, власть не готова сделать практически никаких шагов, отмечают предприниматели.

«Захват государства» можно рассматривать как «институциональную ловушку», возникшую в ответ на действия государства, которое не поддержало инициативу предпринимателей создать систему цивилизованных лоббистских структур по типу зарубеж-

ных, учитывать статическую и динамическую комплементарность институтов, предусматривая рациональную последовательность институциональных изменений [Басарева, 2010(б) (эл. ист. инф.).

История существования предпринимательских организаций лоббистского типа насчитывает не одно десятилетие. В процессе «естественного отбора» выработались определенные формы, позволяющие предпринимательским кругам представлять свои корпоративные интересы в структурах государственной власти, согласовывать собственные позиции по наиболее существенным вопросам.

Когда в конце 60-х годов прошлого столетия в США проявился так называемый «кризис доверия» по отношению к основным институтам власти, американские предприниматели отказались от традиционной концепции невмешательства, сделав упор на усиление самостоятельной политической роли деловых кругов и активизации сотрудничества крупного капитала и государства в решении назревших социально-экономических вопросов. Принципиально новым явлением в политической деятельности бизнеса 1970-х годов стало открытое включение виднейших представителей деловых кругов США в процесс непосредственного воздействия на институты государственной власти. Лидеры крупнейших корпораций объединились для совместной выработки политического курса и представления в структурах власти согласованной позиции деловых кругов по тем или иным вопросам.

Начало этому объединению в США, получившему название «Круглый стол бизнеса» (КСБ) было положено в 1972 г. Инициаторами его создания выступили лидеры крупнейших компаний. КСБ построил свою деятельность на основе тесной связи с правительством и с учетом принимаемых им решений. КСБ был разделен на специальные группы, разрабатывающие определенный круг проблем и доводящие точку зрения предпринимательских кругов на эти вопросы до сведения правительства. Помимо этого, существовали специальные институты и центры, которые занимались исследованиями в области лоббистской деятельности и иной деятельности предпринимательских союзов и ассоциаций.

Ориентируясь на опыт США, предпринимательские круги России попытались создать институт лоббирования их интересов: в 1993 г. создано Общероссийское Объединение «Круглый стол бизнеса России» (КСБР). В состав этого Объединения вошли федеральные и региональные предпринимательские обществен-

ные и профессиональные объединения, ассоциации, союзы, партии, политические движения. Цель создания КСБР, как ее представляли организаторы, – лоббирование интересов класса собственников в структурах государственной власти Российской Федерации, целенаправленное создание в стране новых социальных, правовых и экономических условий, благоприятствующих развитию среднего и малого предпринимательства, организация научных исследований среднего класса российского общества и прогнозирование его развития.

Противостояние Правительства и созданной предпринимателями организации наметилось достаточно быстро. КСБР дал отрицательное заключение на поступивший из Правительства проект создания Федерального центра развития предпринимательства. В результате идея навязать чиновничье руководство частным бизнесам со стороны Госкомпрома потерпела провал. Подверглась жесткой критике Правительственная программа «Основные направления социальной политики Российской Федерации на 1994 г.» и ряд других государственных программ. Предприниматели предлагали создать в структуре Правительства на базе Совета по развитию предпринимательства, в который входили члены КСБР, специальный Госкомитет по делам предпринимательства. Это должен был быть орган без управленческих функций, внебюджетная структура, некий финансово-гарантийный институт, призванный от имени Правительства поддерживать солидность и серьезность конкретных бизнес-проектов. «Предприниматели готовы бороться за власть» – писала в связи с этими выступлениями газета «Мы», № 22, 1993 г.¹

Неудавшаяся попытка создания структуры, которая смогла бы обеспечить цивилизованное лоббирование интересов частного бизнеса, связана с той же ошибочной оценкой адекватности институциональных норм «трансплантата» и первоисточника.

Для сравнения форм лоббирования в условиях модернизации России можно привести механизмы, которые выбирали крупные корпорации Запада, пришедшие на российский рынок. Приходя на российский рынок, американский бизнес приносит с собой ме-

¹ После убийства председателя Координационного Совета КСБР Ивана Кивелиди в 1995 г. информация о деятельности КСБР перестала поступать.

тоды продвижения интересов в органах государственной власти. Этих форм четыре:

1) наем консалтинговых компаний, будь то фирмы юридические, лоббистские или по связям с общественностью;

2) посредством разного рода «зонтичных» структур – торговых и промышленных палат, деловых советов, объединений;

3) непосредственно через московские отделения (в столице РФ свои представительства имеют все крупные корпорации, общественные организации, субъекты Федерации);

4) через работу со СМИ по формированию общественного мнения.

«Активно отстаивая свои коллективные интересы, американские бизнесмены и их организации демонстрируют несвойственную российским объединениям предпринимателей открытость работы. На сайте Американской торговой палаты в России имеется достаточно полная информация о текущих целях лоббистской деятельности, о реакции государственных лиц и о достигнутых результатах. То же самое относится и к американским юридическим, лоббистским и пиар-фирмам, представляющим своим клиентам возможность легально влиять на решения органов государственной власти» [Костяев, 2010].

5.3. Региональные факторы теневой экономики

Еще одна проблема, сопутствующая малому бизнесу – теневая экономика. По данным Росстата в 2010 г. доля теневого сектора в экономике России составляла 16% ВВП или 7 трлн руб. По разным оценкам, она составила от 30 до 50% реального оборота субъектов малого предпринимательства. Массовое сокрытие части производственной деятельности от официальной статистики вообще и налоговых служб в частности является одной из важнейших черт переходной экономики.

Связь теневого сектора и малого бизнеса на этапе становления последнего была изучена с помощью математической модели. Исследовалось регрессионное соотношение связи уровня теневой экономики региона, уровня развития малого бизнеса и ряда региональных показателей [Басарева, 2009 (а)].

После нескольких экспериментов методом наименьших квадратов была получена следующая модель, объясняющая причины появления «теневой» занятости.

Результаты оценки регрессии:

$$\ln unreg_i = 1,46 + 0,043small_i + 0,015mpd3_96_i + 5,28Tax_zan_i - 0,50Polorel_i$$

(6,33)	(2,73)	(4,47)	(3,62)	(-3,09)
(0,000)	(0,008)	(0,000)	(0,000)	(0,002)

$$R^2 = 48,53\% \quad F(4,69) = 16,30189 [0,0000],$$

где: $unreg_i$ – доля занятых в теневом секторе в регионе i ¹;

$small_i$ – натуральный логарифм числа малых предприятий, зарегистрированных на 1 января 1996 г. на 1000 жителей, проживающих в регионе i . Информация Госкомстата;

$Polorel_i$ – индекс политической ориентации электората региона на i . Чем больше индекс, тем более постоянные и демократически ориентированные предпочтения демонстрировало на выборах население региона;

$mpd3_96_i$ – доля населения в регионе i с доходами ниже прожиточного минимума в 1996 г.;

Tax_zan_i – собираемые налоги в регионе i в расчете на одного занятого в 1996 г.

Регрессионная модель поясняет одну из «институциональных ловушек», связанную с развитием малого бизнеса. Статистически подтверждается, что теневая экономика с большим числом занятых формировалась в тех регионах, где была выше доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, выше средние налоги в расчете на одного занятого и население более консервативно (т.е. менее предприимчиво), где больше было малых предприятий.

Очевидно, что несоизмеримо высокие налоги увеличивали теневую экономику в тех регионах, где развитие малого бизнеса проходило успешно. Успехи малого бизнеса провоцировали увеличение налогового пресса. Это заставляло малые предприятия уводить часть своих работников в «тень». Можно сделать предположение, что в случае снижения налогов (в основном связанных с численностью занятых) теневые малые предприятия могли офи-

¹ Оценка уровня теневого производства в регионах России была взята из интернет-источника [Russian ... (эл. ист. инф.)].

циально зарегистрироваться и тем самым уменьшить теневой сектор экономики своего региона.

Объяснение эффекта теневой экономики высокими налогами и появление «институциональных» ловушек подробно описано в работе Э. де Сото [де Сото, 1995]. Рост теневого сектора при сохранении уровня общественных расходов означает необходимость увеличения налогов на легальный бизнес, что приводит к растущей привлекательности теневого сектора. Налоги на легальную деятельность распространяются на крупный и крупнейший легальный бизнес. Для них скрыть деятельность от налоговой инспекции государства невозможно. Однако поскольку этот сектор является основным источником доходов государства, он, используя политическое лобби, стремится уменьшить налоговое бремя, добиться для себя различных экономических привилегий и налоговых льгот. Если эта тактика приводит к успеху, то происходит ограничение конкуренции и создается искусственная среда для функционирования легального сектора. Таким образом, увеличение налогов приводит к снижению эффективности легального сектора и еще больше увеличивает разрыв между ним и конкурентной теневой экономикой.

К сожалению, проблема, связанная со стремлением федеральных структур пополнить государственную казну за счет малого предпринимательства, не потеряла свою актуальность и на современном этапе. В условиях экономического кризиса 2008–2009 гг. Правительство РФ считало необходимым снизить налоговую нагрузку, усилить стимулирующую роль налоговой системы и тем самым поддержать деловую активность в реальном секторе экономики и потребительский спрос граждан. Были приняты меры по снижению налоговой нагрузки на малый и средний бизнес.

Субъектам Федерации было предоставлено право устанавливать ставку налога для упрощенной системы налогообложения в диапазоне от 5 до 15% в зависимости от вида деятельности. Предприятий, работающих на «упрощенке», много. Например, из числа организаций, попавших в выборочное федеральное статистическое наблюдение в 2008 г., каждое второе применяло упрощенную систему налогообложения.

Вскоре выпадающие доходы бюджетной системы были компенсированы за счет выплат по страховым взносам. Организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, уплачивают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в соответствии со статьей 28 Федерального закона от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации». Согласно указанному закону размер фиксированного платежа в расчете на месяц устанавливается исходя из стоимости страхового года, ежегодно утверждаемой Правительством Российской Федерации.

Индивидуальный предприниматель является страхователем по обязательному пенсионному страхованию по двум основаниям: как лицо, производящее выплаты физическим лицам и непосредственно как индивидуальный предприниматель. При этом обязанность по уплате страховых взносов в виде фиксированного платежа возникает у индивидуального предпринимателя с момента приобретения им указанного статуса, а обязанность уплаты не зависит от того, имел индивидуальный предприниматель доход или нет.

В табл. 5.4 представлена динамика изменения стоимости страхового года: резкий рост наметился с 2008 г., т.е. с начала кризиса и установления льгот по налогам. В 2010 г. на 65% увеличились фиксированные взносы для индивидуальных предпринимателей. В 2009 г. индивидуальные предприниматели должны были заплатить в Пенсионный фонд 7274,4 руб., в 2010 г. – 10392 руб. в Пенсионный фонд и 1611 руб. в Федеральный и Территориальный фонды обязательного медицинского страхования. Эти новые фиксированные платежи установлены в соответствии с 212-ФЗ от 24 июля 2009 г. «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и Территориальные фонды обязательного медицинского страхования». Расчет страховых взносов привязан к размеру МРОТ (минимальному размеру оплаты труда).

Фиксированные страховые взносы ежегодно увеличиваются. Нагрузка на индивидуальных предпринимателей в 2013 г. по сравнению с 2002 г. возросла по этому виду платежей в 70,7 раза!

Таблица 5.4

Фиксированные платежи (стоимость страхового года) в РФ

Год	Размер фиксированных годовых платежей, руб.	Основание
2002	504	Постановление Правительства Российской Федерации от 6 февраля 2004 г. № 52
2003	756	То же
2004	1008	То же
2005	1209,6	Постановление Правительства Российской Федерации от 31 мая 2005 г. № 345
2006	1344	Постановлением Правительства от 18 июля 2006 г. № 446
2007	1848	Постановление Правительства Российской Федерации от 12.03.2007 г. № 156
2008	3864	Постановлением Правительства РФ от 07.04.2008 г. № 246
2009	7274, 4	Письмо Пенсионного фонда Российской Федерации от 13.02.2009 г. № 08-25/1219 «О стоимости страхового года на 2009 г.»
2010	12002,76 ¹	То же
2011	16159,56	То же
2012	17208,25	То же
2013	35664,66	Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 243-ФЗ

Страховые взносы в 2013–2015 гг. будут продолжать расти² за счет увеличения кратности минимальной оплаты труда и за счет роста самой минимальной оплаты труда. Если в 2012 г. размер фиксированного платежа рассчитывается исходя из одного МРОТ, то в 2013 г. вводится двойной МРОТ, в 2014 г. –

¹ С 2010 г. и далее – размер страховых взносов, уплачиваемых плательщиками страховых взносов, не производящими выплат и иных вознаграждений физическим лицам.

² В настоящий момент на рассмотрении в Государственной думе находится новый закон, позволяющий изменить планируемое повышение страховых взносов.

2,5×МРОТ, в 2015 г. – 3×МРОТ. При этом МРОТ 2011 г. – 4330 руб., 2012 г. – 4611 руб., МРОТ 2013 г. – 5205 руб. Таким образом, «Организованное сопротивление бюрократической системы» продолжается: одной рукой даются льготы по налогам, финансируются стартапы, другой – забирается выданное через увеличение отчислений по страховым взносам [Басарева, 2010(г)].

5.4. Методика оценки доверия предпринимателей к власти

Среди институциональных параметров важным для развития предпринимательства в регионах является степень доверия самих предпринимателей к правилам ведения бизнеса. Институты доверия обычно включаются в понятие социального капитала. Они помогают сформировать в обществе сети отношений и ассоциаций, обеспечивающие его членов такими важными общественными благами, как коммуникация, информация и координация.

Чем шире границы доверия и общности, тем больше связанные с ними внешние эффекты и объемы производства общественных благ; чем они уже, тем важнее становятся корыстные интересы. Формирование доверия на системном уровне фактически способствует достижению целей каждого члена общества, увеличивает его доход, благосостояние и качество жизни. Снижение доверия ведет к увеличению затрат на страхование, поддержание правопорядка, снижает качество и уровень информации. Увеличивается неопределенность, так как информация становится менее пригодной для прогнозирования будущих тенденций и процессов, а, следовательно, ухудшается в целом предпринимательский климат в регионе. Разобщенность и нестабильность приводят к оттоку капитала, что особенно наглядно наблюдается в период экономических кризисов.

Рассмотренные в предыдущих параграфах примеры «институциональных ловушек», которые сформировались на первых этапах трансформационных преобразований в России и продолжают воздействовать на процессы несмотря на предпринимаемые управленческие усилия, подтверждая, согласно теории реформ, эффект гистерезиса, во многом связаны с проблемой доверия предпринимателей к системе власти и возникающими в связи с этим дополнительными издержками. Эти издержки в противоположность прямым (трансформационным) издержкам не связаны с

процессом производства продуктов и услуг, а представляют издержки обслуживания самого обмена: издержки связанные с доступом к ресурсам, защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений.

В 1996–1997 гг. Всемирный банк провел серию исследований по оценке институциональных параметров разных стран. А. Брунетти, Г. Кисунко и Б. Ведер [Brunetti и др., 1997(а,в), 1998] предложили методику расчета специального индикатора доверия предпринимателей (*credibility*). Этот индикатор строился на основе опроса предпринимателей по специально разработанной анкете. Было опрошено порядка 3 тыс. предпринимателей из 58 стран по специальной анкете, ответы на вопросы которой формировали важный исследовательский фактор – «доверие предпринимателей к законодательной и исполнительной власти своих стран». В списке обследуемых стран были и развитые, и развивающиеся страны, и страны с переходной экономикой. В обследование была включена и Россия.

Обработка собранных материалов, их анализ позволили утверждать: институциональные барьеры для развития малого предпринимательства существуют во всех странах, но значимость отдельных факторов – разная. Коррупция, преступность и воровство, а также налоговая нормативная база являются наиболее серьезными препятствиями для развития деловой активности во всех странах. Но если для предпринимателей Центральной и Восточной Европы высокие налоги, коррупция и инфляция являлись основными причинами, мешающими развитию бизнеса, то для стран бывшего СССР таким барьером была ненадежность юридических органов.

Было установлено и статистически подтверждено, что доверие к власти предпринимателей статистически значимо влияет на динамику ВВП на душу населения и таким образом предопределяет экономический рост в странах. Такая же положительная связь была выявлена и между динамикой объема инвестиций и индикатором доверия предпринимателей к власти. Индикатор формировался как сумма ответов предпринимателей на вопросы, которые рассматривались как субиндикаторы.

Естественно возникает вопрос, есть ли региональная дифференциация по оценке предпринимателями институциональных рамок внутри России? Как доверие предпринимателей сказывается на макроэкономических показателях роста? Есть ли связь между доверием предпринимателей к власти и уровнем развития предпринимательства в регионах?

Описанная методика была адаптирована автором к условиям России и использована при опросе предпринимателей регионов России. Опрос предпринимателей проводится через «Координационный Совет по поддержке предпринимательства в Сибири» Межрегиональной Ассоциации «Сибирское Соглашение» (МАСС). Был проведен опрос участников «II Всероссийского съезда представителей малого бизнеса России». Координационный Совет МАСС обратился к организаторам съезда (1999 г.) с просьбой провести аналогичное анкетирование участников съезда. Кроме того, был проведен опрос участников пленарного заседания съезда и секции «Нормотворчество и поддержка малого бизнеса». Информация по анкетным данным представляет массив из 480 анкет, которые оценивают обстановку в 32 регионах России.

Целью анкетного обследования было получение субъективных оценок предпринимателей положения в их регионах. На основе ответов предпринимателей на вопросы анкеты строились специальные индикаторы. Анкета, которую заполняли предприниматели, состояла из 10 закрытых вопросов, каждый из которых имел 6 вариантов ответов (Прил. VIII). При обработке ответов на вопросы «1» оценивался ответ, характеризующий обстановку в регионе как наиболее благоприятную, «6» – оценка ответа, характеризующего обстановку в регионе как наименее благоприятную.

Вопросы анкеты группировались в пять субиндикаторов. Первый субиндикатор – это предсказуемость законодательных изменений (средняя оценка ответов на вопросы 1–4 анкеты).

Второй – субъективная оценка политической нестабильности (средняя оценка на вопросы 5–6).

Третий – личная безопасность и безопасность частной собственности (средняя оценка по ответам на вопрос 7–8).

Четвертый субиндикатор оценивал, как следят за соблюдением правил судебные органы (по ответам на вопрос 9).

Пятый субиндикатор оценивал степень коррумпированности – частота ситуаций, когда частный предприниматель вынужден давать взятки (по ответам на вопрос 10). Результирующий индикатор доверия к власти определялся как среднее значение ответов по пяти субиндикаторам.

Приводим краткие результаты проведенного исследования. На рис. 5.1 показаны результаты опроса предпринимателей сибирских регионов. В опросе участвовали представители Томска, Новосибирска, Кемерово, Иркутска, Красноярска, Хакасии и Бурятии. Предприниматели Восточной Сибири имели меньше доверия к властям, чем предприниматели Западной Сибири по результирующему индикатору.

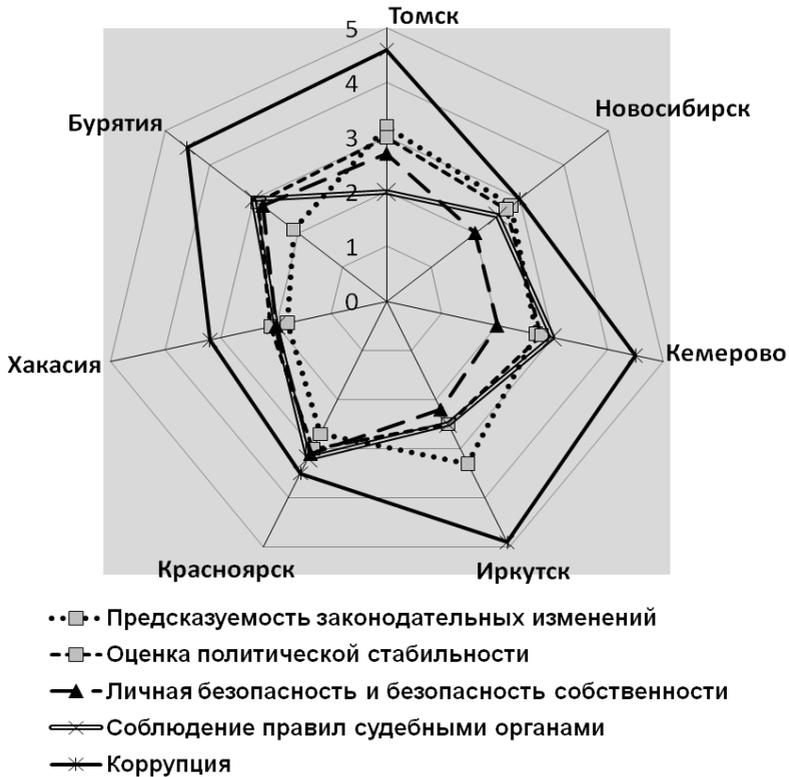


Рис. 5.1. Индикаторы доверия предпринимателей Сибири к власти

Предсказуемость законодательных изменений была выше в Восточной Сибири, но политическая нестабильность, личная безопасность и соблюдение правил судебными органами – менее благоприятны. Характерно, что и в Восточной, и в Западной Сибири предпринимателями отмечается одинаково высокий уровень коррупции. Более подробно картина раскрывается при анализе ответов предпринимателей в разрезе сибирских регионов. Самым коррумпированным регионом оказалась Иркутская область, а наиболее благоприятные условия были в Новосибирской области и в Хакасии. На предсказуемость законодательных изменений не жаловались предприниматели Хакасии и Бурятии. Политическая нестабильность приблизительно одинаково оценивалась предпринимателями всех регионов. Она меньше их волновала, чем коррупция.

Полученные данные опроса участников II Всероссийского съезда представителей малого бизнеса были использованы для оценки влияния уровня доверия на развитие предпринимательства. Проверялась гипотеза, согласно которой *уровень доверия предпринимателей положительно влияет на развитие малого предпринимательства*. Чем выше доверие, тем выше уровень предпринимательства. Оценивались регрессии, где в качестве независимого фактора входил один из индикаторов, и регрессии, где использовался единый индикатор, равный среднему значению ответов по пяти субиндикаторам.

Расчеты показали, что изменение динамики численности малых предприятий за период 1996–1999 гг. значимо зависит от субиндикаторов доверия, но не все индикаторы – значимые переменные. Кроме того, была выявлена значительная корреляция показателя доверия предпринимателей и показателя «доля расходов региональных бюджетов к ВРП региона», что указывало на наличие у исполнительной власти регионов рычагов влияния на развитие малого предпринимательства.

Глава 6

КОНЦЕПЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ИНСТРУМЕНТА РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Постановка «правильного диагноза» состояния малого российского предпринимательства, признание объективности происходящих в этой сфере явлений – необходимое условие назначения «адекватного лечения».

Проведенное исследование, фокусирующее внимание на начальном этапе формирования сектора малого предпринимательства и региональных факторах, воздействующих на активность малых форм, позволяет наметить и предложить изменения в сфере регулирования и поддержки малого предпринимательства на современном этапе его развития, придав им статус инструмента региональной политики. Логика формирования предложений к таким изменениям представлена на рис. 6.1 и конкретизируется в каждом отдельном случае подробным обоснованием.



Рис. 6.1. Логическая схема формирования концепции

Скорее всего, быстрых результатов в сглаживании воздействия неблагоприятных факторов, препятствующих активизации малого предпринимательства и созданию условий для его нормального развития, ожидать не следует. Однако выявленные факторы и ограничения регулирования могут быть использованы в качестве опорных точек таких изменений. В заключительной главе монографии на примере анализа разработанных и действующих нормативных документов иллюстрируются авторские предложения концептуальных изменений.

6.1. Предложения по исходным базовым принципам концепции

Свод взглядов, принципов и подходов к малому предпринимательству России разработан более десяти лет назад. Этот документ, получивший название «Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации» (далее – Концепция), был обсужден на заседании Государственного Совета в декабре 2001 г. Концепция так и не была официально принята. В пункте 1 поручений Правительству, которые в обязательном порядке принимаются в таком случае, значится: «Принять за основу “Концепцию государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации” при подготовке проекта программы развития малого предпринимательства в Российской Федерации».

Несмотря на комплекс мер, разработанных после заседания Госсовета и отраженных в поручениях Президента Правительству России, ощутимых изменений в тенденциях развития малого предпринимательства не произошло. Фактически сбылись предсказания В.В. Путина, который, закрывая заседание Госсовета и обращаясь к главам регионов, сказал: «В заключение хотел бы выразить надежду на то, что эта работа, о необходимости проведения которой мы с вами все время говорим, не будет завершена сегодня. Это задача на длительную перспективу, поэтому хочу вас просить, чтобы эта проблема всегда была в поле вашего зрения. Чтобы вы лично уделяли ей внимание, потому что, если этой сфере первые лица регионов и государства внимание уделять не

будут, то *проблема будет крутиться вокруг оси, возвращаться снова и снова на круги своя*. Очень надеюсь, что будем работать с вами совместно, напряженно и эффективно» (выделено нами) [Материалы..., 2001 (эл. ист. инф.)].

Разработанная Концепция базировалась на взглядах и принципах, которые по замыслу разработчиков определяли приоритеты в сфере малого предпринимательства в деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления. Эти установки и рекомендации действуют и поныне.

Первое, на что указывалось во введении к Концепции, это опережающее развитие малого предпринимательства в развитых странах по сравнению с Россией. Отсюда естественно вытекала целевая установка: догнать и перегнать.

Вторая установка касалась характеристики управленческих воздействий: «Недостаточное внимание, уделяемое государством вопросам поддержки и развития малого предпринимательства, не позволяет обеспечить рост экономической эффективности функционирования предприятий малого предпринимательства».

В-третьих, утверждалось, что в Российской Федерации созданы необходимые предпосылки для реализации эффективной государственной политики поддержки малого предпринимательства, условия для ускоренного его развития и превращения в стратегический фактор социально-экономического развития страны.

Преимственность этого документа в современной политике федерального центра можно проследить, анализируя выступление Э. Набиуллиной (в то время министра Минэкономразвития) на X Всероссийской конференции представителей малых и средних предприятий «Роль малого и среднего бизнеса в модернизации экономики России» в мае 2010 г. Выступая с докладом, она отметила приоритетность работы для Минэкономразвития в области создания благоприятных условий для малого предпринимательства. Министр уточнила, что речь идет не только о текущих задачах, но и о стратегическом понимании важной роли бизнеса в экономическом развитии России и формировании среднего класса. По ее словам, к 2012 г. государство ставит цель увеличить влияние малого и среднего бизнеса в экономической жизни стра-

ны в целом. Это означает рост таких показателей, как доля вклада МСП в ВВП страны – до 29%; доля занятых в данном секторе – до 28%; доля оборота субъектов МСП в неторговой сфере (в том числе в ЖКХ, промышленности и строительстве) – до 40%. Также «опережающими темпами должна расти доля инновационных компаний – в 6 раз». Будут ли достигнуты плановые ориентиры? Например, к концу 2011 г. среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), занятых в малых предприятиях, по данным Росстата по сравнению с 2009 г. увеличилась на 2,5%, а доля занятых в МБ достигла только 16,2% [Малое и среднее предпринимательство..., 2012].

Проведенное исследование позволяет уточнить отдельные положения. Малое предпринимательство в России – продукт «шоковой трансплантации», что согласно теории реформ с неизбежностью сопровождается «болезнью» трансплантируемого института, образованием «институциональных ловушек», эффектами гистерезиса. Используя новые теоретические воззрения на процессы реформирования постсоциалистических стран, считаем возможным предложить коррекцию отдельных положений политики регулирования и поддержки малого предпринимательства.

Предлагаем признать, что Россия, как страна с догоняющей экономикой, должна ориентироваться на отличные от индустриально развитых стран уровни развития малого предпринимательства. Необходимо искать свой путь в развитии самозанятости населения, перестать оглядываться на Запад и его достижения в этой сфере [Басарева, 2010 (эл. ист. инф.)].

Запад к таким относительно высоким показателям по уровню занятости в малом бизнесе, численности малых предприятий на одного жителя, вкладу в ВВП пришел не сразу. Следует признать, что мы находимся на другой стадии экономического развития, и экономические риски в нашей стране легче переносят не малые предприятия, а по-прежнему крупные. Россия может заимствовать опыт индустриально развитых стран со сдвигом в 30–40 лет, т.е. того этапа развития этих стран, когда понимание новой роли малого предпринимательства только наметилось. (Напомним, что в разделе 1.2 было показано, что однозначного утверждения о

преимущества малого бизнеса по сравнению с крупным в литературе того периода не было.)

В настоящее время прогнозы и отчетность федерального центра и органов исполнительной власти регионов в части развития малого предпринимательства напоминают сводки по выполнению планов в СССР: столько-то добыли угля, выплавляли стали. Такой формат утверждён законодательно. Согласно Федеральному закону Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» определение основных финансовых, экономических, социальных показателей развития малого и среднего предпринимательства на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективы является одним из основных принципов государственной политики в Российской Федерации.

В связи с модернизацией экономики России Минэкономразвития ставит задачу: привести в соответствие сложившуюся структуру российского малого и среднего бизнеса, которая на текущий момент модернизацию подводит. Об этом свидетельствуют слова руководителя департамента малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития: «Именно поэтому, определяя цели проекта “Развитие малого и среднего предпринимательства”, разработанного в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 10 марта 2009 г. № 215 “О порядке организации исполнения проектов по реализации Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации” и в соответствии с перечнем проектов по реализации Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 г., утвержденным распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1663-р, Минэкономразвития России предложило выделить: увеличение доли малого и среднего предпринимательства в экономике» [Выступление... (эл. ист. инф.)].

Такая постановка должна быть скорректирована. Прогнозные показатели по малому предпринимательству должны быть лишь ориентирами для оценки состояния рынка труда. Планировать в первую очередь целесообразно не показатели уровня развития малого бизнеса, а условия, содействующие малому предпринимательству, измеряя затем последствия реализации таких мер.

Предлагаем отказаться от установки на то, что при надлежащей поддержке малое предпринимательство будет активно развиваться. Необходимая работа по ликвидации административных барьеров может лишь частично улучшить предпринимательский климат в стране.

В исследовании неоднократно приводились примеры, подтверждающие, что многие из факторов, которые оказывают воздействие на активизацию малого предпринимательства, не поддаются регулированию со стороны правительств и органов исполнительной власти регионов. Все это указывает на ограниченные возможности в повышении уровня развития малого предпринимательства по желанию руководства страны. Иными словами, «хотелки» (как принято на сленге управленцев называть ничем не обоснованный, но планируемый уровень достижения экономических показателей) не всегда могут помочь в реализации намеченного: достижения страной по желанию руководства уровня развития малого предпринимательства индустриально развитых стран.

Есть опасность, что планируемые показатели роста малого бизнеса будут достигнуты к положенному сроку лишь формально, например используя методический резерв. С начала 2000-х годов Росстат, находящийся в подчинении Минэкономразвития, изменил порядок подсчета показателя числа малых предприятий на соответствующую дату. Так, в 1996 г. к малым предприятиям официальная статистика относила действующие предприятия и вновь созданные на период и отвечающие установленным критериям. В результате проведенных изменений «число малых предприятий» – это число действующих на конец отчетного года юридических лиц, включая временно приостановивших хозяйственную деятельность сроком не более 2 лет [Малое и среднее предпринимательство..., 2009]. В методических пояснениях справочника Росстата не сказано, что означает временная приостановка деятельности. Эти изменения были внесены в дополнение к тем изъятиям, которые имеют место в статотчетности по малым предприятиям. С 1995 года учет малых предприятий проводится путем выборочных обследований. Сплошное обследование проводится раз в пять лет.

Методические новации привели к несопоставимости информации Росстата и ФНС в период кризиса. По данным ФНС, в первой половине 2009 г. замедлился прирост малых предприятий: создано на 45% меньше малых предприятий и на 46% меньше зарегистрировано индивидуальных предпринимателей, чем за тот же период в 2008 г.; 250 тыс. предприятий закрылись, что на 100 тыс. больше, чем в первом полугодии 2008 г. [Пресс-конференция ..., 2009 (эл. ист. инф.)].

Данные Росстата фиксируют рост МП на 1 января 2010 г. – 19% по сравнению с 1 январем 2009 г. Сколько в этом числе малых предприятий, уже в течение двух лет не работающих, не уточняется. Как следствие, в экспертном сообществе обсуждался вопрос, почему оборот малого бизнеса и его инвестиции в основной капитал стремительно сокращаются в 2009 г.

В 2009 г. объем инвестиций малых предприятий в основной капитал составил 346,1 млрд руб. или 4,4% от общего их объема, что существенно меньше предыдущего года. Объем инвестиций в основной капитал на малых предприятиях по итогам 2009 г. в целом по РФ сократился на 27%. Оборот малых предприятий в России в 2009 г. составил 16873 млрд руб., что на 17% ниже показателя 2008 г. (с учетом индекса потребительских цен).

Очевидно, что неработающие предприятия оборота не имеют и не могут инвестировать! Докризисная ситуация с инвестированием в основной капитал малыми предприятиями была позитивной. Объяснение указанных явлений тем, что изменилась структура малых предприятий, что растет доля микропредприятий, вряд ли убедительно. Мало того, увеличение микропредприятий, скорее всего, стало следствием сокращения персонала, которое проводили собственники во время кризиса, а вовсе не результатом новой формы поддержки малых предприятий в форме микрофинансирования, как неоднократно было заявлено.

Сплошное обследование малых и средних предприятий, которое проводилось во втором квартале 2011 г. подтвердило наличие серьезных проблем. В материалах предварительных итогов сплошного обследования, размещенных на сайте Росстата, можно было найти следующую информацию [Итоги..., 2011 (эл. ист. инф.)]:

«Острой проблемой при проведении сплошного наблюдения явилось наличие организаций, полностью прекративших свою деятельность без проведения официальной процедуры ликвидации, а также отсутствие точных адресов фактического осуществления деятельности предприятиями. В целом по Российской Федерации примерно каждое пятое юридическое лицо и каждый третий индивидуальный предприниматель представили «нулевые» отчеты, что может свидетельствовать об отсутствии хозяйственной деятельности или говорить о сокрытии реальных результатов деятельности при формальном выполнении требований законодательства о представлении статистической отчетности».

В табл. 6.1 представлены итоги сплошного обследования в федеральных округах Российской Федерации за 2010 г. Малые предприятия – юридические лица, реально осуществляющие деятельность на территории Российской Федерации, составили 75,6% по отношению ко всем предприятиям, осуществляющим, приостановившим и не начавшим деятельность. Таких работающих малых предприятий среди микропредприятий еще меньше – 71,8%. ДВФО – в «лидерах» по этому показателю; 38,3% малых предприятий этого округа приостановили или не начали свою деятельность, но были зарегистрированы.

В СФО всего 231686 малых предприятий, но из них реально осуществляющих деятельность – 68,6% или 158902 единицы. Среди регионов СФО самый низкий процент осуществляющих деятельность в Новосибирской области – 51,1%. Фактически половина всех предприятий, которые прошли регистрацию, приостановили свою деятельность или ее не начинали (табл. 6.2). По микропредприятиям таких предприятий – 46,5%. В Омской области только 12% из зарегистрированных реально не осуществляют деятельность.

В табл. 6.3 представлена информация о количестве малых предприятий, реально осуществляющих деятельность на территории региона, в расчете на 1000 жителей. Этот нормированный показатель используется при сравнении уровня развития малых предприятий в регионах. Именно на основе этого показателя формулируются многие правительственные задания по развитию сферы малого предпринимательства. Это один из критериев, на основании которого выделяется государственная поддержка малому бизнесу региона.

Таблица 6.1

**Количество малых предприятий юридических лиц в федеральных округах
Российской Федерации по итогам сплошного наблюдения за 2010 г.**

Федеральный округ	Всего			Из них микропредприятия		
	юридические лица, осуществляющие, приостановившие и не начавшие деятельность, ед.	из них юридические лица, осуществляющие деятельность		юридические лица, осуществляющие, приостановившие и не начавшие деятельность, ед.	из них юридические лица, осуществляющие деятельность	
		ед.	%		ед.	%
Российская Федерация	1644342	1242353	75,6	1415241	1015570	71,8
Центральный федеральный округ	484480	378042	78,0	410992	305210	74,3
Северо-Западный федеральный округ	221225	153720	69,5	193438	126147	65,2
Южный федеральный округ	135301	121262	89,6	116469	102636	88,1
Северо-Кавказский федеральный округ	41526	35632	85,8	36140	30462	84,3
Приволжский федеральный округ	301105	250302	83,1	255948	205230	80,2
Уральский федеральный округ	148454	93938	63,3	129038	74909	58,1
Сибирский федеральный округ	231686	158902	68,6	203192	130848	64,4
Дальневосточный федеральный округ	80518	50522	62,7	69981	40099	57,3

**Количество малых предприятий юридических лиц субъектов РФ, входящих
в Сибирский федеральный округ, по итогам сплошного наблюдения за 2010 г.**

Субъект РФ	Всего			Из них микропредприятия		
	юридические лица, осуществляющие, приостановившие и не начавшие деятельность, ед.	из них юридические лица, осуществляющие деятельность		юридические лица, осуществляющие, приостановившие и не начавшие деятельность, ед.	из них юридические лица, осуществляющие деятельность	
		ед.	%		ед.	%
Республика Алтай	2224	1616	72,7	1996	1388	69,5
Республика Бурятия	8587	5125	59,7	7676	4233	55,1
Республика Тыва	1226	876	71,5	1110	760	68,5
Республика Хакасия	4899	2761	56,4	4276	2138	50,0
Алтайский край	26601	22438	84,4	22915	18779	82,0
Забайкальский край	5516	3986	72,3	4596	3077	66,9
Красноярский край	32571	20459	62,8	28529	16436	57,6
Иркутская область	23415	20365	87,0	19880	16860	84,8
Кемеровская область	26716	20482	76,7	22856	16622	72,7
Новосибирская область	63936	32669	51,1	58041	27000	46,5
Омская область	21241	18690	88,0	18252	15758	86,3
Томская область	14754	9435	63,9	13065	7797	59,7

Таблица 6.3

Количество малых предприятий юридических лиц субъектов РФ, входящих в Сибирский федеральный округ, на 1000 жителей по итогам сплошного наблюдения за 2010 г.

Субъект РФ	Численность постоянно проживающего населения в среднем за 2010 г., человек	Всего			
		юридические лица, осуществляющие, приостановившие и не начавшие деятельность, ед.	юридические лица, осуществляющие, приостановившие и не начавшие деятельность, на 1000 жителей	из них юридические лица, осуществляющие деятельность	
				ед.	на 1000 жителей
г. Москва	11510100	201840	18	176167	15,3
г. Санкт-Петербург	4849200	119409	25	84777	17,5
Республика Алтай	205600	2224	11	1616	7,9
Республика Бурятия	971700	8587	9	5125	5,3
Республика Тыва	306700	1226	4	876	2,9
Республика Хакасия	532100	4899	9	2761	5,2
Алтайский край	2421900	26601	11	22438	9,3
Забайкальский край	1107000	5516	5	3986	3,6
Красноярский край	2827800	32571	12	20459	7,2
Иркутская область	2429800	23415	10	20365	8,4
Кемеровская область	2765400	26716	10	20482	7,4
Новосибирская область	2662400	63936	24	32669	12,3
Омская область	1978300	21241	11	18690	9,4
Томская область	1044000	14754	14	9435	9,0

По проекту «Развитие малого и среднего предпринимательства», разработанному Министерством экономического развития в 2009 г., этот показатель является одним из целевых индикаторов. Предполагалось, что к 2012 г. рост количества малых и средних компаний на 1 тыс. человек увеличится на 15% – до 11,4 компаний.

Очевидно, что если рассчитывать показатель «число малых предприятий на 1000 жителей» на основе данных по числу малых предприятий, имеющих регистрацию (юридические лица, осуществляющие, приостановившие и не начавшие деятельность), то его величина будет значительно выше показателя, рассчитанного на основе числа предприятий, реально осуществляющих деятельность.

Половина регионов СФО достигли заданных целевых значений уже в 2010 г. на основе данных о всех предприятиях, прошедших регистрацию, и только одна Новосибирская область, если расчет вести на основе предприятий, реально осуществляющих деятельность.

Предложенная методика Росстата по определению числа малых предприятий приводит к экспертной ошибке и препятствует объективной оценке влияния финансового кризиса на процессы, протекающие в этом секторе экономики. Уничтожена возможность объективного анализа процессов, происходящих в этой сфере, нарушена сопоставимость данных в динамике.

При такой системе отчетности и поставленной задаче по увеличению численности малых предприятий и занятых на этих предприятиях необязательно улучшать условия работы этих предприятий. Достаточно стимулировать приток новых предприятий, например за счет микрокредитования. Хотя известно, что из вновь созданных малых предприятий даже в США 70% прекращают свое существование в первый год своей работы [Соломенникова, 1996].

Стимулирование стартапов усиленно началось в условиях кризиса, когда риски даже для опытных предпринимателей были максимальны. Если бы стояла задача создания лучших условий на рынке труда, то стимулировать расширение занятости целесообразно было бы за счет уже действующих малых предприятий, которые подтвердили свои навыки работы на рынке. Здесь и возникает «институциональная ловушка». Чиновникам это не выгодно. Их работу оценивают по количеству малых предприя-

тий. Можно не улучшать условия, предприятия прекратят деятельность, но, как правило, не сразу закроются, и их можно будет причислить к действующим, а вновь зарегистрированные дадут увеличение.

Предлагаем вернуться к прежней методике учета только действующих малых предприятий. Разработать новую методологию и методику статистической отчетности, фиксирующих не только количество действующих предприятий, но, как это принято в развитых странах, – количество ликвидированных. Эти показатели должны стать индикаторами тенденций экономического роста региона [Басарева, 1993].

Согласно Федеральному закону Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» основными целями государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации являются:

- 1) развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;
- 2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 4) оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;
- 5) увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 6) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;
- 7) увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;
- 8) увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Закон, таким образом, не предусматривает возможности корректировать цели государственного регулирования малого пред-

принимательства в связи с изменением этапов развития, новыми вызовами и обстоятельствами. В то же время, в соответствии с теорией реформ целесообразно рассматривать динамику рационального соотношения между крупными и мелкими фирмами в зависимости от стадии модернизации экономической системы. А, значит, цели государственной поддержки малого бизнеса, принятые на этапе экономического роста и связанные с инновационной составляющей развития, могут корректироваться.

Предлагаем внести соответствующие поправки в закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», законодательно установить порядок финансирования государственной поддержки малого предпринимательства, в котором цели государственной поддержки малого бизнеса могут изменяться в соответствии с вызовами этапа модернизации [Басарева, 2009(б)].

6.2. Предложения по регионализации мер государственного регулирования развития малого бизнеса

Возможный путь снижения межрегиональной дифференциации и сближения уровней развития регионов указывался нами ранее в разделе 4.1 гипотетически: через развитие малого предпринимательства и конвергенцию регионов по этому показателю. При этом дифференциация или неоднородность понималась нами, прежде всего, как мера межрегиональных различий общих уровней экономического развития (экономической активности) и уровня (качества) жизни в крупных регионах страны и субъектах РФ [Региональное развитие..., 2000, с. 41]. Государственная поддержка малого предпринимательства при таком подходе становится рычагом в проведении региональной политики.

Наша концепция встраивания политики развития и поддержки малого предпринимательства в основные направления государственной региональной политики России включает в себя:

- обоснование селективной поддержки регионов при выделении государственной поддержки на цели развития малого предпринимательства;
- построение типологии регионов в зависимости от текущей цели поддержки предпринимательства;
- оценку уровня концентрации производства отдельных регионов и отраслевую структуру занятости;
- учет национальных особенностей отношения к предпринимательству населения, проживающего на территории.

Большинство из факторов, влияющих на развитие малого предпринимательства в России, которые были выявлены в результате проведенных исследований, представленных в главах 3–5 настоящей монографии, носят местный характер. Представленный опыт зарубежных стран и результаты исследований коллег также демонстрируют эффективность регионализации мер поддержки.

Эта система мер должна, с одной стороны, обеспечить механизмы, при которых поддержка малого предпринимательства становится инструментом региональной политики государства [Басарева, 2002]. С другой стороны, – обеспечить децентрализацию процессов, передачу законодательной и административной ответственности от центрального к региональным правительствам; приблизить власть к реальной жизни и насущным проблемам малого предпринимательства; сделать региональный аспект фокусом кардинальных изменений в политике развития малого бизнеса. Региональным органам власти необходимо передать полномочия по определению перспективных направлений развития малого предпринимательства на их территориях.

Региональный аспект комплекса мер по развитию малого предпринимательства пока слабо просматривается в документах Министерства экономического развития, отвечающего за этот сегмент экономики. Можно отметить лишь отдельные признаки того, что политика в части поддержки предпринимательства носит признаки региональной.

К усилению региональной направленности мер государственной поддержки можно отнести новое направление в работе Минэкономразвития, начатое в 2010 г., связанное с увеличением

региональных программ поддержки малого и среднего предпринимательства в регионах Северо-Кавказского федерального округа и муниципальных программ монопрофильных городов.

Другое направление регионализации мер – объявленная Минэкономразвития поддержка центров кластерного развития для малого и среднего предпринимательства [Шмелева, 2010 (эл. ист. инф.)]. Это начинание связано с важнейшей задачей Правительства – изменить структуру малого бизнеса, увеличить долю в малом бизнесе промышленности, обрабатывающих производств. В 2010 г. впервые начата финансовая поддержка кластерной инициативы малых компаний. Более 160 млн руб. было направлено на поддержку центров развития кластеров в Санкт-Петербурге (машиностроение и металлообработка), Республике Татарстан (нефтехимическая промышленность, переработка полимеров), Калужской области (автомобильный кластер). В такой постановке отраслевой и региональный аспект политики поддержки малого бизнеса могут быть сбалансированы. Кластерный подход в развитии малого бизнеса широко представлен в литературе как опыт Италии начала 70-х годов прошлого столетия.

Эффективность разработанных Минэкономразвития мер по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства могла бы быть значительно выше, если бы в них был отражен не только отраслевой, но и региональный характер, а вся система учитывала бы сложившуюся дифференциацию регионов по развитию малого бизнеса, оценка которой представлена в разделе 3.1.

Предлагается проводить селективную поддержку малого бизнеса, при организации конкурсов учитывать дифференциацию регионов по уровню развития малого бизнеса, выравнивая объективно существующие различия в условиях функционирования малого бизнеса, нивелируя те преимущества, которые имеют отдельные регионы вследствие своего географического положения, отраслевых особенностей или уровня внутреннего спроса [Басарева, 2009(б)].

Для организации государственной поддержки малым предприятиям на федеральном уровне полезно ориентироваться на предварительно сформированную типологию регионов (см. раздел 4.4). Принцип типологии закладывается целевой установкой текущего периода, которая, как показано выше, может меняться. Учитывая преимущественно социальные функции малого пред-

принимательства на современном этапе, в первую очередь целесообразно направлять государственную поддержку в те регионы, где складывается неблагоприятная социально-экономическая ситуация, растет уровень безработицы. Например, направлять поддержку в те регионы, где фиксируется высокий уровень падения промышленного производства.

В существующих экономических условиях для регионов, где наметился промышленный спад, нужны меры государственной поддержки, обеспечивающие диверсификацию предпринимательских рисков малого бизнеса. Целесообразно разработать программы по субсидированию за счет средств федерального и региональных бюджетов части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях субъектами малого предпринимательства. Расширить опыт финансирования региональных программ поддержки начинающих малых предприятий, в том числе за счет формирования региональных гарантийных фондов, создаваемых с целью расширения объемов предложения и снижения стоимости кредитов, привлекаемых отдельными категориями субъектов малого предпринимательства.

Предлагаем в большей степени использовать опыт модернизации, представленный в китайской модели (см. раздел 2.4), фокусируясь не столько на специализации особых экономических зон, сколько на самом принципе такого подхода: максимально использовать конкретные условия и ресурсы различных регионов страны и предоставлять регионам большую степень автономии в регулировании хозяйственной деятельности.

Теоретическая модель развития сектора самозанятости (раздел 4.1) доказывает, что уровень развития предпринимательства в экономике отдельного региона определяется взаимосвязанными равновесиями спроса-предложения в сегментах рынка труда отдельного региона. Следовательно, спрос на труд и предложение труда в секторе малого бизнеса в регионе не могут рассматриваться изолированно от традиционного сектора.

Эффективная политика государственной поддержки развития МБ должна базироваться на учете отраслевой структуры занятости и уровня концентрации производства в регионе.

Наша позиция нашла поддержку в более поздних исследованиях в рамках теории реформ, которая предлагает рассматривать динамику рационального соотношения между крупными и мелкими фирмами в зависимости от стадии модернизации экономической системы. «В период широкомасштабных реформ понимание динамики рационального соотношения между крупными и мелкими фирмами особенно важно» [Полтерович, 2007, с. 191].

Приведем пример. В регионе, где доля занятых в инновационных отраслях, достаточно велика, поставлена задача создания технопарка, состоящего из малых предприятий. На осуществление этой задачи выделяются средства федерального и регионального бюджетов. При этом в тени остается вопрос, какие кадры будут привлекаться для этих целей. Скорее всего, это будут высококвалифицированные специалисты, которые трудились на крупных объектах или в научно-исследовательских институтах этого региона. В таком случае бывшие работодатели этих новых предпринимателей (они, как правило, не последние люди в регионе) будут нести потери, а следовательно, всячески тормозить развитие технопарка.

Согласно теории реформ, эффективность модернизации зависит от того, будут ли, хотя бы частично, компенсированы потери основным группам экономических агентов, которые могли бы проиграть вследствие институциональных изменений, осуществляемых государством. Для ускорения создания технопарка необходимо организовать компенсацию потери кадров крупными предприятиями; учесть, что руководители крупных предприятий, как правило, имеют лобби в региональных правительствах. Иная стратегия будет в случае, если у крупных предприятий нет конкурентов в регионе.

Предлагаем критерии уровня развития малого предпринимательства связывать с уровнем концентрации производства в отдельных регионах. Такие критерии не должны иметь абсолютных измерителей. При формировании комплекса мер по развитию малого бизнеса в России необходимо учитывать не только экономические, но и институциональные характеристики регионов (раздел 4.2).

Склонность населения региона к риску объясняет различия в региональной дифференциации развития малого бизнеса. Чем больше доля людей, способных к восприятию новых идей, риску и демократическим преобразованиям, проживает в регионе, тем больший спрос на труд возникает в секторе малого предпринимательства. Региональные риски – важная компонента предпринимательского климата. При высоких рисках снижается ожидаемая доходность предпринимательства, и спрос на труд в сегменте малого предпринимательства уменьшается.

Россия – многонациональная страна, и многие народы, проживающие на ее территории, не имеют национальных традиций в организации предпринимательства. Развитие малого предпринимательства в таких регионах малоперспективно. Следует учитывать и то, что недостаток свободных средств населения является существенным тормозом в развитии малого предпринимательства.

Например, отставание СФО по развитию малого предпринимательства от ЦФО и СЗФО, на наш взгляд, объективно предопределено. Эти тенденции связаны, в том числе, с более низким уровнем жизни населения округа. СФО характеризуется более низким уровнем оплаты труда, отставанием среднедушевых доходов. Удельный вес работников, имеющих заработную плату ниже прожиточного минимума, в СФО значительно выше по сравнению с Центральным, Северо-Западным, Уральским федеральными округами. Высоки масштабы безработицы, особенно в сельской местности. Достаточно высока доля коренных малочисленных народов с особым хозяйственным укладом и образом жизни, которые не имеют национальных традиций в организации предпринимательства. Все это подтверждает факт менее благоприятных условий для развития малого предпринимательства в СФО по сравнению с другими округами.

Предлагаем для поддержки слабых регионов применять специальные программы. Здесь целесообразна, в том числе, государственная политика поддержки населения. Поддержка малого бизнеса может осуществляться в формах, компенсирующих недостатки платежеспособного спроса населения в форме государственных заказов малому бизнесу на предоставление услуг населению.

Такие программы могут быть в формате самостоятельных программ либо подпрограмм, разрабатываемых в рамках общей программы, реализующей государственную политику поддержки развития Сибири и Дальнего Востока, необходимость которой отстаивает Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН.

6.3. Предложения по правовому и организационному упорядочению

Снижение налогового бремени, упрощение процедур налогообложения и представления отчетности, создание благоприятных условий для легализации остаются необходимыми условиями улучшения налогового климата у субъектов малого предпринимательства.

В разделе 5.3 с использованием эконометрических расчетов было показано, что несоизмеримо высокие налоги увеличивали теневую экономику в тех регионах, где развитие малого бизнеса проходило успешно. Успехи малого бизнеса провоцировали увеличение налогового пресса. Это заставляло малые предприятия уводить часть своих работников в «тень». Нами делалось предположение, что в случае снижения налогов (в основном связанных с численностью занятых) теневые малые предприятия могли бы официально зарегистрироваться и тем самым уменьшить теневую экономику своего региона.

Следует признать, что в настоящее время государство не противостоит соблазну постоянно изменять законодательство, что оказывает негативное влияние на малый бизнес. Цена такой политики может быть намного выше тех преимуществ, которые ожидают получить от изменений. Несмотря на декларативно обещанные налоговые преференции увеличивается налоговый пресс на малый бизнес через увеличение страховых взносов.

Результаты такой политики очевидны: уменьшаются поступления, которые могли быть реинвестированы, а уклонение от уплаты налогов становится широко распространенным явлением. Остается загадкой, почему прежде чем увеличить налоговое бремя на малый бизнес, законодательная и исполнительная власть не в состоянии проверить, в каком случае налоговые поступления будут больше: в том случае, когда небольшое количество предпринимателей обложено очень высокими налогами,

или когда налоги будут снижены. Очевидно, что во втором случае предприниматели получают возможность расширить свое дело, и налоговые поступления возрастут.

Всемирный банк в начале 1990-х годов рекомендовал постсоциалистическим странам особенно осторожно следить за налогами на рабочую силу. При этом:

- налоги на рабочую силу должны состоять главным образом из выплат по социальному обеспечению, без налога на заработную плату;
- налоги на прибыль должны иметь постепенную шкалу, которая имеет более двух предельных ставок;
- налоги с оборота должны оцениваться скорее по факту оплаты счета клиентом, а не по факту отгрузки;
- барьеры для вступления в частный бизнес (регистрационный взнос, размер ежегодных выплат, сроки на получение разрешения на различные виды хозяйственной деятельности) должны быть минимизированы;
- необходимо гарантировать предпринимателям возможность взыскивать со своих должников просроченные платежи, которые возникают в том числе в государственном секторе. [Басарева и др., 1995].

В связи с этим отметим, что В.В. Путин делал поручения Правительству РФ после обсуждения Концепции на заседании Госсовета: «Проработать вопрос об усовершенствовании налогового законодательства в направлении использования упрощенной системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства и системы налогообложения для определенных видов деятельности. Подготовить предложения по упрощению форм отчетности при уплате единого социального налога. Рассмотреть возможность законодательного регламентирования максимального уровня налогового бремени для малого бизнеса» [Материалы..., 2001 (эл. ист. инф.)].

К сожалению, поручения содержали формулировки, позволяющие их не выполнять. Не было найдено возможности для законодательного регламентирования максимального налогового бремени для малого бизнеса.

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования», в 2011 г. упомянутые страховые взносы возросли сразу на 20%: с 14 до 34%. (В разделе 5.3 подробно описана возникшая проблема.)

Некоторое ослабление этого очередного налогового пресса было озвучено Президентом в Послании Федеральному Собранию 30 ноября 2010 г. Дмитрий Медведев утвердил перечень поручений по реализации Послания Президента: «Внести в Государственную Думу проект федерального закона, предусматривающего установление на переходный период 2011–2012 гг. пониженных тарифов страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование по общей ставке, не превышающей 26%, для субъектов малого предпринимательства и иных организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, осуществляющих деятельность в производственной и социальной сферах» [Послание..., 2010 (эл. ист. инф.)].

В этой редакции упор был сделан на отраслевой характер предпринимательства. Не учитывались региональные особенности развития малого предпринимательства, создавались более благоприятные условия для регионов, где доля малых предприятий в производственной и социальной сферах была выше, чем в других субъектах Федерации.

Предлагается законодательно регламентировать максимальный уровень налогового бремени и закрепить гарантии неувеличения как налогового бремени, так и страховых взносов для малого бизнеса.

Необходимо рассмотреть возможность использования селективной протекционистской политики в налогообложении для тех регионов, которые оказались в неблагоприятных условиях. Целесообразно учитывать не только региональную дифференциацию, но и отраслевые различия эффективности и нормы прибыли. При этом центр должен компенсировать регионам выпадающие доходные источники, в противном случае «благие» намерения обернутся дефицитом региональных бюджетов.

Согласно Федеральному закону № 209-ФЗ, основным принципом государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации является ответственность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления за обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Однако законодательно меры ответственности не предусмотрены. Чем рискует должностное лицо, действие или бездействие которого способствует возникновению неблагоприятных условий для развития предпринимательства?

Предлагаем установить не декларативную, а реальную меру ответственности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления за ухудшение условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

В разделе 4.3 статистически доказано взаимовлияние развития малого бизнеса и уровня индекса человеческого развития в регионах РФ. Общее оживление экономического потенциала, здоровье, образовательный потенциал населения, и прежде всего молодежи, создают благоприятные условия для развития частной инициативы и малого предпринимательства. Доказывается также взаимовлияние развития малого бизнеса и показателя доли населения с доходами ниже прожиточного минимума в регионах.

Взаимосвязь этих показателей – уровня и качества жизни населения и развития малого предпринимательства – позволяет предположить, что на современном этапе развития малый бизнес выполняет преимущественно социальные функции, и в меньшей степени – экономические. Именно поэтому плохо развивается инновационный малый бизнес, и наука уходит из этой сферы. Динамика доли компаний, занятых в сфере науки, научных исследований отрицательна. Так, в 2004 г. такие компании составляли 2,5% от числа субъектов малого и среднего бизнеса (22,5 тыс. единиц), к 2009 г. общее число снизилось до 12,3 тыс. единиц, а доля упала до 0,75%. В таких компаниях трудится 78400 человек, что составляет лишь 0,65% занятых в этом секторе. В России внедрением технологических инноваций занима-

ется небольшая часть бизнеса, большую часть которого составляют крупные компании.

Признание важности социальной функции малого предпринимательства логически приведет к организационным решениям. В разделе 5.1 показано, что администрирование малого предпринимательства на федеральном уровне неоднократно перебрасывалось в разные ведомства, в том числе специализированные. Здесь также использовался опыт индустриально развитых стран, где вопросами выработки государственной поддержки предпринимательства и координации действий по ее реализации занимаются, как правило, специальные самостоятельные структурные подразделения в органах исполнительной власти производственной направленности (в Великобритании – Агентство в составе Министерства торговли и промышленности, в Канаде – Министерство промышленности, в Японии создано Бюро по малым и средним предприятиям в составе Министерства внешней торговли и промышленности, во Франции – государственное агентство при Министерстве экономики и финансов, в Италии – государственная структура при Министерстве промышленности).

Предлагаем, учитывая особенности современного этапа, связанного, в том числе, с посткризисными явлениями на рынке труда, проблемы социальной защиты населения и развитие малого предпринимательства скоординировать и увязать прежде всего в финансовом и организационном плане [Басарева, 2008(а)].

В настоящее время эти направления социальной и экономической политики закреплены за разными ведомствами и фактически не рассматриваются совместно. Полезна не только координация, но и создание единого органа, ведомства на уровне исполнительной и законодательной ветвей власти: комитетов Госдумы, Совета Федерации, министерств. Аналогичные изменения следовало бы провести в организационных структурах территориальных и муниципальных администраций.

Предлагаем рассмотреть возможность передачи отдельных функций администрирования малого предпринимательства из Минэкономразвития во вновь созданное Министерство труда и социального развития, признав тем самым, что на современном этапе развития эконо-

мики страны малый бизнес в большей степени ориентирован на выполнение социальных функций.

Представляется, что в случае реализации предложения упростится анализ последствий увеличения страховых взносов для рынка труда, поскольку мониторинг будет осуществляться в рамках одного ведомства, а потому – в минимальные сроки. Целесообразно предусмотреть в основных направлениях деятельности Минрегионразвития функции пространственной сбалансированности размещения малых фирм.

6.4. Предложения по оценке деятельности исполнительных органов власти региона относительно развития малого бизнеса

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. № 825 Министерством регионального развития Российской Федерации осуществляется оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в различных сферах деятельности. Методологические пояснения по формированию этих показателей были утверждены Комиссией при Президенте Российской Федерации по вопросам совершенствования государственного управления и правосудия. В разделе «Экономическое развитие» этих пояснений была предусмотрена оценка эффективности деятельности исполнительной власти регионов в развитии малого и среднего предпринимательства по следующим двум показателям:

– первый показатель – доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых предприятий в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций;

– второй показатель – доля продукции, произведенной малыми предприятиями, в общем объеме валового регионального продукта; расчет этого показателя предлагалось проводить на основе интеграции всей статистической и другой экономической информации, а также ряда экспертных оценок.

Список первоначальных показателей позднее был расширен, с тем чтобы выяснить влияние административных барьеров на деятельность предпринимателей. В оценку эффективности деятельности исполнительной власти регионов включены показатели:

- общий объем мощности, заявленной для технологического присоединения к объектам электросетевого хозяйства в отчетном году;
- заявленная мощность, которая не была удовлетворена в связи с отсутствием технической возможности технологического присоединения к объектам электросетевого хозяйства;
- ставка платы за технологическое присоединение к электрическим сетям на уровне напряжения ниже 35 кВ и мощности менее 10000 кВ·А;
- средняя продолжительность периода от даты принятия решения о предоставлении земельного участка в аренду для целей строительства (кроме жилищного) до даты выдачи разрешения на строительство (кроме жилищного);
- средняя продолжительность периода со дня выдачи разрешения на строительство (кроме жилищного) до получения разрешения на ввод объекта капитального строительства в эксплуатацию;
- доля земельных участков в субъекте Российской Федерации, предоставленных для целей строительства (кроме жилищного) по результатам торгов, от общей площади земельных участков в субъекте Российской Федерации, предоставленных для целей строительства (кроме жилищного);
- число органов исполнительной власти, предприятий и организаций, чье согласование необходимо получить в процессе предоставления земельного участка в аренду для целей строительства (кроме жилищного) от даты подачи заявления на предоставление земельного участка в аренду для целей строительства (кроме жилищного) до даты выдачи разрешения на ввод объекта капитального строительства в эксплуатацию;
- доля городских округов и городских поселений с численностью населения более 50 тыс. человек, в которых приняты (внесены изменения) генеральные планы с 1 января 2004 г., от общего числа городских округов и городских поселений с численностью населения более 50 тыс. человек;

- доля городских округов и городских поселений с численностью населения более 50 тыс. человек, в которых приняты правила землепользования и застройки, от общего числа городских округов и городских поселений с численностью населения более 50 тыс. человек;
- доля городских округов и городских поселений с численностью населения более 50 тыс. человек, в которых утверждены программы комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры, от общего числа городских округов и городских поселений с численностью населения более 50 тыс. человек.

Перечень показателей оценки деятельности исполнительных органов власти региона претерпел значительные изменения в 2012 г., когда было принято Постановление Правительства Российской Федерации, регламентирующее меры по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».

Новые правила утверждали порядок предоставления субъектам Российской Федерации грантов в форме межбюджетных трансфертов в целях содействия достижению и (или) поощрения достижения наилучших значений показателей по итогам оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Комплексная оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти определялась на основе так называемого сводного индекса, одним из составляющих которого является показатель «оборот продукции (услуг), производимой малыми предприятиями, в том числе микропредприятиями, и индивидуальными предпринимателями, соотнесенный с показателем численности населения».

Этот показатель, на наш взгляд, безусловно, отражает определенное воздействие на малое предпринимательство местных условий, но не исчерпывает круг факторов, влияющих на развитие малого предпринимательства, и ставит в неординарные условия органы исполнительной власти разных регионов.

Представляется, что без четкого понимания того, какие механизмы влияют на процесс развития малого предпринимательства в разных регионах России, невозможно построить эффективную политику воздействия на этот

процесс и, следовательно, объективно дать оценку органам исполнительной власти регионов. Предлагаем учитывать не только показатели уровня развития малого предпринимательства, но и такие показатели, которые могут характеризовать отношение органов власти к развитию малого бизнеса.

Что это должны быть за показатели?

Данные о доли занятых не отражают в явном виде изменения, которые происходят с малыми предприятиями. Неясными остаются и те изменения, которые вызваны динамикой «рождений» и «смерти» фирм. *Количество малых предприятий, прекративших свое существование и вновь созданных в отчетном году*, могут быть важными показателями, характеризующими отношение органов власти к развитию малого бизнеса и к созданию благоприятных условий для его деятельности.

Конкуренция за трудовые ресурсы между малым бизнесом и традиционным сектором означает необходимость учитывать такой фактор, как концентрация производства. Если на территории в рамках одного крупного предприятия занята значительная часть населения, то это предприятие заинтересовано в создании барьеров на пути тех, кто пытается выйти на рынок самостоятельно и конкурировать с ним на рынке труда. *Какие меры предпринимают региональные власти, чтобы предотвратить «нечестную» конкуренцию?*

Другое следствие высокой концентрации производства – снижение мобильности рабочей силы. Крупные предприятия, как правило, привязывают работника к месту проживания, препятствуя поиску работы в других населенных пунктах. *Поэтому оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в сфере развития малого бизнеса должна в обязательном порядке рассматриваться совместно с оценкой эффективности в сфере развития рынка труда, ипотечного кредитования и рынка жилья.*

Малое предприятие не имеет достаточных ресурсов для эффективной конкуренции с крупными предприятиями. Для преодоления этого дефицита ему необходимо либо опираться на поступление ресурсов от крупных предприятий, либо быть связанным с сообществом малых фирм, как, например, в Италии, где создаются фактически кластеры таких фирм (в этих кластерах

производственные ресурсы совместно приобретаются, разрабатываются и используются, коммерческие услуги оказываются на долевой основе, создаются посреднические институты для достижения и поддержки сотрудничества между фирмами). Таким образом, *показатели содействия органов власти в создании условий для возникновения кластеров малых форм предпринимательства могут стать измерителем отношения органов власти к развитию малого бизнеса.*

Для повышения объективности в оценке органов исполнительной власти регионов предусматривалось проведение социологических опросов населения. Например, путем опросов выявлялась удовлетворенность населения деятельностью органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, в том числе их информационной открытостью, а также удовлетворенность населения медицинской помощью. Методика обследования предпринимателей, приведенная в разделе 5.4, может быть использована для построения индикатора доверия предпринимателей к власти. *Такой показатель – доверие предпринимателей к власти – также целесообразно включить в оценку деятельности исполнительной власти региона.*

6.5. Предложения по изменению методологии и методики прогнозирования уровня развития малого бизнеса в регионах России

В начале 2012 г. в «Ведомостях» вышла статья Владимира Путина «О наших экономических задачах», в которой говорится о необходимости смены приоритетов в экономической политике. Это – экономика, пишет будущий Президент, где малый бизнес представляет не менее половины рабочих мест. «При этом значительная часть малого бизнеса 2020 г. – это должны быть сектора интеллектуального и творческого труда, работающие в глобальном рынке, экспортирующие свои продукты и услуги» [Путин, 2012 (эл. ист. инф.)].

Очевидно, что выполнение поставленных задач в целом по стране зависит от того, насколько точно оценили свои перспективы регионы, каких результатов достигли по развитию малого предпринимательства в каждом из 83 субъектов Российской Федерации.

Прогноз развития малого предпринимательства субъекты Федерации разрабатывают в соответствии с «Методическими рекомендациями к разработке показателей прогнозов социально-экономического развития субъектов Российской Федерации» Министерства экономического развития Российской Федерации. Согласно этому документу в редакции 2010 г., оценка малого предпринимательства и прогноз его развития в регионе должны формироваться с учетом следующих факторов¹:

- сценарные условия функционирования экономики на прогнозируемые периоды;
- общая концепция перспектив социально-экономического развития данного субъекта Российской Федерации;
- внутренние стимулы саморазвития сферы малого предпринимательства в данном регионе;
- масштабы и результативность мер поддержки малого предпринимательства, проводимых как на федеральном, так и на региональном уровнях.

В Методических рекомендациях особо подчеркивается, что объективная оценка перспектив развития малого предпринимательства дает возможность разрабатывать и проводить политику по его стимулированию и поддержке. Чем более разносторонней будет эта оценка (учет регионального аспекта, увеличение глубины прогнозного горизонта), тем в большей степени будут результативными меры данной политики.

Однако методические рекомендации не содержат информации о том, какие методы должны использовать исполнительные органы субъектов Федерации для того, чтобы получить требуемые оценки. Как, например, учитывать сценарные условия функционирования экономики или общую концепцию перспектив социально-экономического развития данного субъекта Российской Федерации? Что такое внутренние стимулы саморазвития сферы малого предпринимательства в данном регионе?

¹ Сопоставление редакций «Методических рекомендаций» за 2000 г. и 2010 г. подтверждает, что в течение десяти лет методика не была изменена.

Очевидно, что заданные методологически верные направления анализа без методического сопровождения бесполезны и не могут быть реализованы. Следовательно, возможность разрабатывать и проводить эффективную политику по стимулированию и поддержке малого предпринимательства значительно снижается.

Министерство рекомендует регионам прогноз развития сектора малого предпринимательства определять по следующим основным показателям:

- количество малых предприятий;
- среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) по малым предприятиям, которая отражает меру участия малого предпринимательства в обеспечении занятости, в то время как численность совместителей и работающих по договору подряда характеризует преимущественно вторичную занятость;
- оборот организаций малых предприятий.

Прогнозирование по основным показателям развития сектора малого предпринимательства субъекту Федерации рекомендовано осуществлять в целом и по видам экономической деятельности, используя при этом экстраполяцию и экспертные оценки. При этом рекомендуется сделать расчеты, если динамические ряды имеют пропуски, поскольку наличие недостающих значений и пропусков в рядах ослабляет возможность прогнозирования. Собственно, методические указания сосредоточены именно на этом моменте, так как сопровождаются необходимыми таблицами и примерами расчетов. Рекомендовано для заполнения пропусков использовать метод линейной интерполяции, представляющий собой оценку пропущенного значения на основе предположения о достаточно равномерном характере изменения показателя в период между двумя его известными значениями.

Предположение о достаточно равномерном характере изменения показателей, характеризующих деятельность малых предприятий, на практике означает, что мы не ожидаем каких-либо существенных изменений в этой сфере, в том числе благодаря осуществлению мер государственной поддержки, хотя именно эти изменения, казалось, являются одной из целей проделанного прогноза.

Методика рекомендует при прогнозировании учитывать изменение не только темпов прироста (снижения) обобщающих и частных показателей деятельности самих малых предприятий, но и влияние на них общеэкономических показателей развития России, а также изменения и направления взаимосвязей между ними. В этой связи особая роль отводится анализу имеющихся отчетных данных, построению соответствующих статистических рядов. Предлагается учитывать: уровень инфляции, объем налоговых льгот для малых предприятий в приоритетном направлении данного региона, объемы расходов регионального (местного) бюджета, направленные на обеспечение мер государственной поддержки, уровень нормативно-правовой поддержки региона, степень выполнения мероприятий программ поддержки малых предприятий и т.д., но не приводится никаких доказательств, что именно эти показатели влияют на развитие малого предпринимательства. Нет рекомендаций относительно методики измерения предполагаемых показателей; например, как измерить уровень нормативно-правовой поддержки региона?

В разделе 5.1 было показано, что есть серьезные основания сомневаться в высокой эффективности государственной поддержки малого предпринимательства. Механизмы государственной поддержки имеют признаки «институциональной ловушки», что приводит к ограниченному числу предпринимателей, которые пользуются такой поддержкой.

Почему же при прогнозе развития малого предпринимательства в регионах не используются другие методы, например эконометрические методы оценивания? В методических рекомендациях есть по этому поводу специальное разъяснение. Возможности построения перспективных оценок, основанных на статистических методах прогнозирования главным образом определяются качеством исходной информации. Основная трудность в получении надежного прогноза – это низкое качество статистической базы, что обусловлено как объективными, так и субъективными факторами.

В Методических рекомендациях подвергается критике та информация, которую готовит Росстат по малым предприятиям. «Действующая система формирования сводных итогов деятельности малых предприятий ограничивает число экономических показателей и видов деятельности экономики, по которым возможно получить сопоставимые ряды и, соответственно, проводить работу по прогнозированию. Ежеквартально обследуются

малые предприятия без микропредприятий, которые наблюдаются в годовом режиме» (ФЗ № 209-93).

Таблица 6.4

**Основные экономические показатели деятельности
малых предприятий России в 2009 г.**

Показатель	Малые предприятия*	Микропредприятия	
		всего	доля в МП, %
Число предприятий (на конец года)	1602491	1374661	85,8
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	10247,5	4526,9	44,2
Средняя численность внешних совместителей, тыс. человек	669,0	394,0	58,9
Средняя численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, тыс. человек	276,4	85,0	30,8
Среднемесячная начисленная заработная плата работников**, руб.	12780,2	12063,9	94,4
Оборот предприятий, млрд руб.	16873,1	8067,2	47,8
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	346,1	93,3	27,0
Основные средства***, млн руб.	1329215	581947	43,8
Оборотные активы***, млн руб.	10626134	6979024	65,7
Капитал и резервы***, млн руб.	5539531	4450186	80,3

* Включая микропредприятия.

** Справочно: среднемесячная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций за 2009 г. составила 18638 руб.

*** По данным бухгалтерской отчетности.

Квартальные данные отслеживаются только по малым предприятиям, численность занятых на которых более 15 человек, что соответствует критериям, установленным Федеральным законом Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Такой статистический учет малых предприятий осуществляется с 2008 г.

Используя данные Росстата¹, легко подсчитать, что мониторинг квартальной отчетности по России не распространяется на 86% предприятий, на которых занято более 44% работающих на малых предприятиях. Доля микропредприятий в показателях по малым предприятиям представлена в табл. 6.4.

По видам экономической деятельности попадают в квартальную отчетность порядка 14% малых предприятий. Представляется, что эта выборка не может давать необходимых представлений о малом бизнесе. Выборка должна формироваться двумя массивами информации: по микропредприятиям и в целом по всем малым предприятиям.

К недостаткам информации по малому бизнесу следует отнести и то, что годовую информацию Росстат представляет только через год, и эти данные также не являются результатом сплошного обследования.

Показатель общего роста числа малых предприятий в связи с особенностями методического характера не в полной мере отражает реальные процессы активизации предпринимательства. Указанные обстоятельства подтверждают необходимость совершенствования методов учета и прогнозирования развития малого предпринимательства субъектов Федерации.

Как представляется, основной недостаток действующих рекомендаций по прогнозу состояния малого предпринимательства в регионах России состоит в отсутствии методики, которая позволила бы рассматривать эти показатели во взаимосвязи с другими характеристиками региона, прогноз по которым определяется более точно. Разработка такого инструментария позволила бы в комплексных программах социально-экономического развития субъектов Федерации увязать долгосрочные ориентиры развития малого бизнеса с другими индикаторами развития и таким образом учесть местную специфику; учитывать при разработке эффективной политики развития малого предпринимательства особенности региональных факторов, воздействующих на предпринимательскую активность населения региона.

Практическое использование разработанных в главе 4 моделей ориентировано в большей степени на стратегические задачи управления федерального уровня и формирование идеологии активизации малого предпринимательства. Для обеспечения текущей деятельности работников администраций субъектов Федера-

¹ См. [Малое и среднее предпринимательство..., 2010].

ции, в чьи функции входит мониторинг и прогноз состояния малого предпринимательства, сбор данных, базирующихся на организации и обработке экспертных оценок, как это требует модель, представляется излишним.

Речь не идет о точных расчетах по следующим причинам:

– во-первых, очередное изменение критериев отнесения предприятий к малому бизнесу затрудняет создание массива сопоставимой информации по малому бизнесу;

– во-вторых, работа экспертов требует значительной квалификации, что затруднит поиск соответствующих специалистов.

– в-третьих, формирование, оценка эконометрических моделей требует специальных навыков, математической подготовки, что также может служить препятствием для профессионального сопровождения прогнозных расчетов.

В то же время статистическое подтверждение влияния на развитие малого предпринимательства определенных социально-экономических и институциональных факторов позволяет рекомендовать логическую схему подготовки прогноза, очертить круг данных, изменения которых целесообразно отслеживать.

Разработанные модели уточняют список прогнозных индикаторов социально-экономического развития региона, на которые необходимо обратить внимание, обосновывают необходимость сопоставления прогноза по малым предприятиям с прогнозом других региональных индикаторов.

Разработанная нами модель ориентирует сопоставлять индикаторы прогноза состояния малого предпринимательства с показателями уровня жизни населения и показателями рынка труда: денежными доходами населения, численностью населения с доходами ниже прожиточного минимума, уровнем безработицы.

Статистически значимая связь между уровнем развития малого предпринимательства и уровнем жизни населения прослеживается и для более позднего этапа развития. Так, коэффициент корреляции между показателями «количество малых предприятий» и «доля населения с доходами ниже прожиточного минимума» в регионах России в 2007 г. и 2008 г. равен 0,33 [Басарева, 2010(е)].

**Прогнозные индикаторы социально-экономического
развития Новосибирской области**

Показатель	Отчет		Оценка	Прогноз		
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Число малых предприятий, включая микропредприятий, ед.	46070	48750	48750	49000	49250	49500
Среднесписочная численность работников МП без внешних совместителей, тыс. человек	186	153,21	211,63	215,8	221,1	222,1
Оборот МП, включая микропредприятия, млн руб.	343220	289766	312869	343524	372886,8	403230,5
Денежные доходы населения, млн руб.	414028	473288	518251	580441	651835	734618
В том числе от предпринимательской деятельности	44946	36436,3	46642	53981	65183	77134,9
Реальные денежные доходы населения, %	109	104,9	105	105,2	106,2	106,8
Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	17,2	16,6	15	13,5	12,7	11,9
Уровень безработицы, %	7,3	10	7,8	7,5	7,3	6,9
Численность занятых в экономике, тыс. человек	1271	1255,9	1247	1252	1258	1263
Численность населения, тыс. человек	2637,7	2644,9	2654,7	2665	2676,5	2688,9

Источник: [Басарева, 2011(б)].

Рассмотрим предлагаемый подход на примере, описанном в одной из наших работ [Басарева, 2011(е)]. По «Прогнозу Новосибирской области до 2013 г.» (табл. 6.5) число малых предприятий к 2013 г. достигнет 49500 единиц при уровне 2010 г. – 48750 единиц. Это значение получено в соответствии с Методическими рекомендациями методом экстраполяции. Отсутствие роста малых предприятий в 2010 г. по сравнению с 2009 г. явилось основанием для вероятного распространения этой тенденции на ближайшие три года. Исходя из динамики предшествую-

шего периода, прогнозируется, что прирост малых предприятий в следующий период составит не более 250 единиц в год, что соответствует 0,5%, при ежегодном росте среднесписочной занятости на малых предприятиях на уровне около 102% в первые два года и 101% в 2013 г. Утвержденный на три года прогноз фактически оставляет на одном уровне такой показатель, как количество малых предприятий на 1000 жителей – 18,4 единицы, хотя уже в 2010 г. этот показатель составил 18,3 единицы, т.е. превысил ожидания Минэкономразвития к 2012 г. – 11,4 компании малого и среднего бизнеса в среднем по стране.

Представляется, что этот прогноз – излишне осторожный для Новосибирской области. Являясь лидером в развитии малого предпринимательства среди регионов СФО, область может достичь гораздо лучших результатов.

Следующие соображения, основанные на выявленных с помощью эконометрического моделирования связей показателей, позволяют уточнять прогнозы. Модель взаимосвязи малого бизнеса и уровня жизни, представленная в разделе 4.2, и результаты оценивания показали, что число малых предприятий значимо зависит от доли населения с уровнем доходов ниже прожиточного минимума. Из других доступных показателей, не требующих привлечения экспертов, можно отметить: «отношение расходов региональных бюджетов к ВРП в регионе» и «остатки вкладов в сберегательных банках в предыдущем году».

Предлагается не проводить точных расчетов, но учитывать направление изменения этих показателей в прогнозе малых предприятий. Считаем правомерным остаток вкладов, по которым прогноз не утверждается, заменить показателем реальных доходов населения. Представляется, что значительное сокращение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума с 15% в 2010 г. до 11,9% в 2013 г. и рост реальных доходов населения за этот период на 19,3% приведут к росту малых предприятий в отраслях, где население выступает в качестве потребителя продукции и услуг малого предпринимательства. Кроме двух отраслей (добыча полезных ископаемых и обрабатывающие производства) увеличение спроса можно ожидать во всех остальных отраслях.

В качестве дополнительных экспертных данных целесообразно привлекать прогноз структуры малого бизнеса по видам экономической деятельности. В представленном прогнозе Новосибирской области таких структурных изменений не предполагается (табл. 6.6).

Подтверждением обоснованности предположения о более значительном росте числа малых предприятий дает прогноз показателя «доходы населения от предпринимательской деятельности». Если в 2010 г. эти доходы составляли 8,9% от общих доходов населения области, то в 2013 г. их доля составит 10,5%. По прогнозу, основанному на экстраполяции показателей, рост числа малых предприятий в 2013 г. по сравнению с 2010 г. составит 101,5% при росте реальных доходов населения – 119,3%. Даже на фоне кризисных явлений в экономике в 2009 г. и снижении роста реальных доходов населения на 4,1% рост числа малых предприятий составил здесь 105,8%.

Таблица 6.6

**Прогноз структуры малого предпринимательства
Новосибирской области по видам деятельности, ед.**

Показатель	Отчет		Оценка	Прогноз		
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Добыча полезных ископаемых	48	61	61	61	61	61
Обрабатывающие производства	4450	4104	4125	4127	4146	4167
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	176	167	171	172	173	173
Строительство	3903	4158	4165	4171	4201	4222
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовые услуги	14749	26142	26073	26222	26410	26544
Транспорт и связь	2393	3119	3130	3130	3151	3167
Операции с недвижимостью и предоставление услуг	8730	6658	6684	6692	6726	6760
В том числе научные исследования и разработки		200	204	205	208	210

Источник: [Басарева, 2011(6)].

Здесь ставилась задача коррекции показателей и определения более точного значения прогнозных величин для Новосибирской области. Мы хотели лишь обратить внимание на то, что действующие методики прогноза нуждаются в серьезной ревизии. Новосибирская область могла бы повысить прогнозные данные по малому бизнесу. Но так ли обстоят дела в остальных регионах? И за счет каких стимулов Минэкономразвития планировало к 2012 г. увеличить рост количества малых и средних компаний на 1000 человек населения на 15%, если в 2011 г. и 2012 г. прогнозировалось снижение роста реальной заработной платы и реальных располагаемых доходов населения на 3%, т.е., по существу, прогнозировалось в целом по стране снижение источников потребительского спроса?

6.6. Меры по ликвидации «институциональных ловушек» и остаточных явлений гистерезиса

Для развития малого предпринимательства с необходимостью потребуются ликвидировать «институциональные ловушки» и остаточные явления гистерезиса. Общая теория реформ объясняет, что выход из «институциональной ловушки» затруднен не потому, что переход к более эффективному институту слишком дорог для общества, а потому, что из-за несовершенства рынка институтов выгода от перехода не может быть присвоена теми, кто способен его осуществить. «Это обстоятельство затрудняет поиски выхода, однако его возможность сохраняется, если государство (или гражданское общество) будет готово скоординировать усилия для достижения этой цели» [Полтерович, 2007, с. 90].

Почему у регионов нет стимулов содействовать развитию малого бизнеса?

Эконометрические расчеты, представленные в разделе 4.2, подтверждают, что асимметричный характер предпринимательской активности в регионах России на начальном этапе модернизации объясняется, в том числе, воздействием индикатора оценки региональной политики в регионе. Этот индикатор конструировался нами как произведение двух показателей.

Первый показатель – относительная величина экономического потенциала институтов региона: доля отношения расходов региональных бюджетов к ВРП в регионе в среднероссийском уровне этого же показателя.

Второй показатель – политическая ориентация тех, в чьем распоряжении находились эти ресурсы: оценка влияния региональной элиты и реформаторских настроений у властей региона.

Комбинированное воздействие этих переменных показывает предположительную стратегию экономических преобразований в регионе.

Чем больше величина индикатора оценки региональной политики, тем большая величина ресурсов в регионе находится в распоряжении реформаторски настроенного руководства, и, скорее всего, экономические преобразования в регионе пойдут по пути демократических реформ, снизятся предпринимательские риски, повысится доверие предпринимателей к правилам ведения бизнеса. Статистическая значимость построенного индикатора оценки региональной политики была подтверждена расчетами.

Таким образом, подтверждалось статистически значимое воздействие на уровень малого предпринимательства в регионе политики местных властей. При достаточной сплоченности региональной элиты и реформаторских настроений у властей меры по децентрализации доходов бюджетной системы, по нашему мнению, могли содействовать развитию малого предпринимательства. При этом отношение федерального центра и региональных властей должно было быть урегулировано. По умолчанию предполагалось, что федеральный центр не уменьшает долю региональных бюджетов в бюджетной системе России.

В реальности картина изменилась. Соотношение федерального и региональных бюджетов менялось в сторону уменьшения доли региональных бюджетов. Наблюдалась устойчивая тенденция к повышению удельного веса налогов, передаваемых в федеральный бюджет, %:

1994	1995	1996	1997	1998	начало 2000-х
35,2	41,2	43,5	45,7	50	60

Проблема бюджетного федерализма и межбюджетных отношений, которая привела к снижению доли региональных бюджетов, могла сказаться на развитии малого предпринимательства и привести к снижению предпринимательской активности. Центр может заинтересовать регионы в развитии малого предпринимательства, если размер передаваемых регионам субсидий и трансфертов будет положительно зависеть от их успехов в сборе налогов с предприятий малого бизнеса. Тогда у региональных властей появились бы стимулы к развитию малого предпринимательства. При увеличении поступлений налогов от малого бизнеса увеличивались бы трансферты и субсидии, передаваемые с вышестоящего уровня. Сейчас такой зависимости нет, и дотационные регионы и муниципалитеты скорее будут ждать помощи, нежели стремиться получить налоговые доходы от малого бизнеса, увеличение которых может уменьшить эту самую помощь.

Предлагается объем средств субсидий, выделяемых федеральным центром бюджетам регионов, а также объем средств субсидий, выделяемых муниципалитетам регионами, ставить в зависимость от уровня активизации предпринимательства на их территориях и не уменьшать их размер при увеличении налогов, поступающих от малого предпринимательства [Басарева, 2010(а) (эл. ист. инф.)].

В Послании Президента Федеральному Собранию, произнесенному 30 ноября 2010 г., содержатся указания, созвучные нашему предложению, которое было сделано еще в конце 1990-х годов: «Вообще в целом надо поощрять, а не лишать поддержки регионы, которые добились увеличения собственной доходной базы, и учитывать это при распределении федеральных дотаций».

Другой показатель, который учитывался при формировании индикатора «оценка региональной политики региона», – влияние региональной элиты и реформаторские настроения у местных властей – также имеет значение в активизации малых предприятий. Влиятельность элит проявляется в том числе в наличии механизмов, которые позволяют гарантировать соблюдение интересов предпринимателей.

Могут быть два варианта событий, когда в регионе существует или нет доверие предпринимателей к власти. Очевидно, что при отсутствии доверия предпринимателей к власти и цивилизованных форм лоббирования у них остается один вариант защиты своих интересов: подкуп чиновников и политических деятелей. Это явление получило название «захват государства», описание подобных механизмов представлено в разделе 5.2. Второй вариант – доверие к власти есть. Но тогда должны быть механизмы, гарантирующие защиту интересов малого предпринимательства, т.е. механизмы открытого конкурентного и законного представления интересов предприятий. Должны быть также механизмы и формы влияния малого предпринимательства на государство и развитие конкуренции [Басарева, 2010(б) (эл. ист. инф.)].

Теория реформ утверждает, что при «трансплантации» институтов есть аналогия в развитии со страной-донором. Тогда для создания препятствий явлению «захвата государства» нужно создавать условия, схожие с теми условиями, которые сопровождали малое предпринимательство в стране-доноре, т.е. цивилизованные формы защиты интересов предпринимателей: законодательно регламентированное лоббирование.

В современных российских условиях преодоление коррупции, «теневой экономики» невозможны без перехода к цивилизованным формам лоббистской деятельности. Открытое включение виднейших представителей деловых кругов в процесс непосредственного воздействия на институты государственной власти будет способствовать положительной институциональной комплементарности. Средний и малый бизнес в силу ограниченности ресурсов пока с большим трудом налаживает лоббистские контакты с государством. Вместе с тем это взаимодействие необходимо не только в силу предпринимательской заинтересованности, но и в силу потребности всего общества. Необходимо дальнейшее развитие различных форм лоббистской деятельности как фактора институционализации отношений власти и деловых кругов.

Предлагаем возобновить обсуждение проекта Закона о лоббизме в России, который «позволит легализовать лоббистскую деятельность как демократическое средство взаимодействия общества и власти, создать правовые предпосылки для очищения этой деятельности от незаконных, коррупционных действий».

В создании механизмов лоббистской деятельности в России может быть использован зарубежный опыт. Однако его конкретное применение должно учитывать национальную специфику, уровень развития экономики, специфику формирования предпринимательских структур, культуру производственных, экономических, политических отношений, недостаточное развитие гражданского общества.

В России интересы предпринимателей в структурах власти представлены через создание разветвленной сети общественных предпринимательских организаций, координационных и совещательных структур при законодательных и исполнительных органах. Так, интересы малого бизнеса в России представляет Общественная организация ОПОРА России. Именно ОПОРА России предприняла попытку защитить интересы малого предпринимательства в связи с повышением тарифов страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование. Некоторое ослабление этого очередного налогового пресса было достигнуто именно благодаря деятельности этой общественной организации.

В основном же законодательно оформленный механизм взаимодействия органов власти с общественными организациями малого и среднего предпринимательства действует номинально. Реально координационные и совещательные органы в области развития малого и среднего предпринимательства, созданные в соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», не участвуют в выработке мер по государственному и муниципальному стимулированию развития [Виленский, 2011].

Пока лоббистская деятельность не поставлена законом под государственный и общественный контроль, остается угроза срастания ее с коррупцией и криминализации. Для придания российскому лоббизму цивилизованных форм необходимо укрепление всей государственной системы, формирование гражданского общества.

В то же время необходимо учитывать, что ослабление административных барьеров само по себе не обязательно ведет к увеличению эффективности. Нужны меры, которые приводят к повышению прозрачности экономической жизни, усилению роли общественности, укреплению политической подотчетности.

Предлагаем усилить общественный контроль за использованием средств, выделяемых на поддержку малого предпринимательства; вернуть практику наблюдательных и попечительских советов при фондах поддержки малого и среднего бизнеса на федеральном и региональном уровнях, формируемых из представителей предпринимательского сообщества. Отчетность этих фондов должна публиковаться в средствах массовой информации [Басарева, 2009 (эл. ист. инф.)].

Как было показано в исследовании, проведенном общественной организацией ОПОРА России [Малый бизнес..., 2008], коррупция способствует невысокий уровень профессиональных знаний и правовой подготовки представителей малого бизнеса. При наличии действительных, но не всегда существенных нарушений, выявленных при проверках, этот аспект делает предпринимателей уязвимыми перед проверяющей инстанцией и облегчает последней инициирование коррупционной ситуации. Относительно невысокий уровень правовой грамотности усугубляется тем, что многие малые предприятия не могут себе позволить держать в штате юриста или даже бухгалтера. «Представители малого бизнеса нуждаются в юридической поддержке, что в равной степени является проблемой как государства, так и предпринимательских структур», – делают выводы исследователи коррупционных отношений в малом бизнесе.

В настоящее время региональные и муниципальные органы власти активизировали свою помощь малому предпринимательству, повысили информированность населения в вопросах государственной и муниципальной поддержки. Запущена кампания по снижению избыточных административных процедур, препятствующих развитию малого предпринимательства. Организованы информационно-консультационные пункты, содействующие развитию и обеспечению функционирования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Однако эффективность этих мер пока остается невысокой. Так, из более чем 1,5 тыс. обученных в 2009 г. предпринимателей по программе службы занятости города Новосибирска собственное дело открыли только 72 предпринимателя.

Представляется, что ориентация в образовательных программах только на «вынужденных предпринимателей», т.е. людей, оказавшихся в трудных жизненных ситуациях, снижает эффективность обучения. Полезно обучать предпринимательству более широкие слои населения, ввести обязательные курсы обучения навыкам предпринимательства во всех высших и средних учебных заведениях по всем специальностям¹. (Опыт такого сплошного обучения использовался в Китае.) Цель таких программ – дать навыки студентам в исследовании рынка, в написании предварительных бизнес-планов. Дать студентам знания по общим вопросам функционирования рыночных экономик, основам функционирования рынка, по маркетингу и менеджменту.

По-прежнему остается актуальной задача увеличения контактов предпринимателей с западными коллегами с целью повышения квалификации и расширения их осведомленности о наилучших формах организации производства на практике. Программы могут включать в себя разнообразные мероприятия начиная с учебных поездок и обмена программами, в которых предприниматели будут работать в западных компаниях, и заканчивая организацией конференций, на которых потенциальные инвесторы могли бы встретиться с предпринимателями, заинтересованными в создании совместных предприятий.

Доступ к информации о законодательных положениях, регулирующих ведение бизнеса, может быть расширен посредством налаживания эффективной связи предпринимателей и учреждений, издающих эти постановления [Басарева и др., 1995].

Одним из важнейших инструментов, снижающих эффекты гистерезиса должна стать оценка воздействия на бизнес предлагаемых к введению мер государственного регулирования. И такая оценка должна быть обязательно сделана экспертным сообществом [Басарева, 2010(г)].

¹ Во многих странах для распространения знаний по предпринимательству широко используются возможности телевидения. Телевизионные курсы могут помочь в повышении уровня образования предпринимателей и всей общественности в целом.

ЛИТЕРАТУРА

- Абалкин Л.И.** Россия. Поиск самоопределения. Очерки – М.: Наука, 2002.
- Автономов В.** Практика глазами теоретиков (феномен предпринимательства в экономической теории) // Предпринимательство в России. – 1997. – № 4. – С. 5–11.
- Автономов В., Ананьшин О., Кузьминов Я., Липиц И., Любимов Л., Нуреев Р., Радаев В.** Экономическая наука, образование и практика в России в 90-е годы // Вопросы экономики. – № 1. – 2001. – С. 84–95.
- Аганбегян А.Г.** О стратегии социально-экономического развития и направленности социальных реформ в России // Экономическая наука современной России. – № 3. – 2003.
- Агурбаш Н.Г.** Малое предпринимательство в России и промышленно развитых странах // Российская академия предпринимательства. – М.: Анкил. – 2000. – С. 5–6.
- Алимова Т.А.** Социально-экономические условия и государственная поддержка малого бизнеса // Вопросы статистики. – № 7. – 2007.
- Барсукова С.Ю.** Транзакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 1. – С. 108–119.
- Басарева В.Г.** Большие проблемы малого бизнеса // Финансы в Сибири. – 1996. – № 10.
- Басарева В.Г.** Взаимосвязь между уровнем жизни населения и развитием малого бизнеса // Регион: экономика и социология. – 2008(а). – № 3. – С. 168–182.
- Басарева В.Г.** Государственная поддержка малого бизнеса: помощь или институциональная ловушка? // XI Международная научная конференция ГУ-ВШЭ по проблемам развития экономики и общества. Т.2. – М., 2011(а). – С. 171–179.
- Басарева В.Г.** Государственное регулирование развития малого предпринимательства: всегда ли это полезно? // Международная научная школа-семинар имени академика С.С. Шаталина, «Системное моделирование социально-экономических процессов». – Звенигород, 2010(а) – С. 56–57.
- Басарева В.Г.** Институциональные особенности возникновения малого бизнеса в регионах России // Научные доклады Российской программы экономических исследований. – М.: РПЭИ, 2002. – 64 с.
- Басарева В.Г.** Институциональные особенности формирования сектора малого предпринимательства в период трансформационных изме-

- нений // Регион: экономика и социология. – 2010(б) – № 3. – С. 249–266.
- Басарева В.Г.** Малый бизнес в контексте теории реформ // Журнал экономической теории. – 2009(а). – № 3. – С. 13–21.
- Басарева В.Г.** Малый бизнес в региональной экономике: последствия промышленного спада // Региональная экономика: теория и практика. – М., 2009(б), № 17(110). – С. 65–69.
- Басарева В.Г., Почеснева Е.Г., Сильченко Т.А.** Малый бизнес в Сибири // Всероссийская конференция по экономическому развитию Сибири. – Новосибирск, 1993. – С. 94–132.
- Басарева В.Г.** Малый бизнес: модель рационального поведения индивида на рынке труда // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. Спец. выпуск материалов международных, всероссийских конференций и симпозиумов. – ИрГУПС. – 2008(б). – С. 203–206.
- Басарева В.Г.** Малый бизнес: региональные аспекты механизмов государственного регулирования // Региональная экономика: теория и практика. – М., 2010(в). – № 11. – С. 55–62.
- Басарева В.Г.** Неделikatное вмешательство // Эксперт-Сибирь. – 2010(г). – № 28–29(276). – С. 26–28.
- Басарева В.Г.** О методике прогнозирования уровня развития малого бизнеса в регионе России // Проблемы регионального и муниципального управления. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2011(б).
- Басарева В.Г.** Применение J-теста для определения спецификации модели развития малого бизнеса в России // Вестник НГУ. Серия: социально-экономические науки, 2008(в), № 4. – С. 65–69.
- Басарева В.Г.** Пространственная составляющая модернизации и региональная асимметрия развития малого бизнеса // Региональная экономическая политика субъекта федерации: принципы, формы и методы реализации / под ред. А.С. Новоселова. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010(д). – С. 395–411.
- Басарева В.Г.** Развитие малого бизнеса в регионах СФО как фактор создания социально-экономической среды, благоприятной для проживания // Формирование среды, благоприятной для проживания в Сибири / под ред. акад. В.В. Кулешова. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010(е). – С. 204–221.
- Басарева В.Г.** СФО: предпринимательский потенциал малого бизнеса // Стратегическое управление пространственным развитием субъектов федерации и городов Сибири. Сб. науч. тр. ИЭОПП. – Новосибирск, 2009(в). – С. 188–199.

- Басарева В.Г.** Хотели как лучше, но спад пошел в гору. О состоянии малого бизнеса в Сибири и за ее пределами // *Финансы в Сибири.* – 1998. – № 5. – С. 2–6.
- Басарева В.Г., Сильченко Т.А., Почеснева Е.Г.** Развитие предпринимательства в бывших социалистических странах // *Препринт 154.* – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 1995. – 46 с.
- Блауг М.** Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело, 1994. – 687 с.
- Бойко И., Мессенгиссер М.** Российские малые предприятия: история, тенденции, перспективы. – М.: Наука, 2005. – 238 с.
- Бухвальд Е., Виленский А.** Развитие и поддержка малого бизнеса (опыт Венгрии и уроки для России) // *Вопросы экономики.* – 2002. – № 7.
- Ван С., Фан Г.** Уроки экономических преобразований в Китае и России // *Мир перемен.* – М.: 2009. – № 4. – С. 54–70.
- Ван Цзюнь.** Реформа хозяйственной системы и развитие малого и среднего предпринимательства в Китае // *Экономика и управление собственностью.* – 2006. – № 3.
- Виленский А.В.** Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. – М.: Наука, 2007. – 239 с.
- Виленский А.В.** Результаты социологического обследования координационно-совещательных органов малого и среднего предпринимательства в регионах России // XII Международная научная конференция ГУ-ВШЭ по проблемам развития экономики и общества. – М., 2011.
- Виленский А.В.** Этапы развития малого предпринимательства в России // *Вопросы экономики.* – 1996. – № 11.
- Высоков В.В.** *Малый бизнес: made in Russia.* – Ростов-на-Дону, 1999. – 119 с.
- Вэй Си Хун.** Сравнительный анализ перехода к рыночной экономике России и Китая. Автореф дис. на соиск. уч. ст. канд. наук. – М., 2004.
- Габелко М.В.** Факторы самооценки населением собственных компетенций к предпринимательству в регионах России: 2006–2008 годы // *Вопросы статистики.* – 2009. – № 11. – С. 40–46.
- Гайдар Е.Т.** «Очерки смутных времен» // *Вестник Европы.* – 2009. – № 25.
- Горегляд В.** Особенности проекта федерального бюджета на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг. // *Федерализм.* – М.: 2010. – № 4. – С. 83–90.
- Государственная** поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы. – М.: Наука, 2006. – 258 с.

- Гранберг А.Г.** Основы региональной экономики. Учебник для вузов. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
- Гранберг А.Г.** Региональный разрез экономической реформы // Экономика и жизнь. – 1992. – № 39–40.
- Гранберг А.Г.** Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики. – 2001. – № 9.
- Долгорукова И.Р.** Социальный институт малого предпринимательства: теоретико-методологические основы анализа // Социальная политика и социология. – 2005. – № 3. – С. 163–176.
- Друкер П.Ф.** Рынок: как войти в лидеры. Практика и принципы. – М., 1992.
- Еваленко М.Л.** Малый бизнес в системе региональной экономики. Автореф. дис. на соиск. уч. ст. докт. экон. наук. – М., 2004.
- Еваленко М.Л., Фоминых А.К.** Дифференциация субъектов Российской Федерации по уровню развития малого бизнеса // Регион: экономика и социология. – 2004. – № 4. – С. 120–136.
- Егорова Н.Е., Майн Е.Р.** Малый бизнес в России: экономический анализ и моделирование. – М.: ЦЭМИ РАН, ИСЭПН РАН, 1997.
- Егорова Н.Е., Маренный М.А.** Малые предприятия: предпринимательские стратегии и кооперация. – М.: Спутник+, 2004.
- Заславская Т.И.** Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Социологические исследования. – 1995. – № 3. – С. 3–12.
- Зяблук Н.Г.** Государство и малый бизнес США. – М.: Наука, 1987. – 176 с.
- Иванова Л.Н.** Малое предпринимательство и занятость. – М.: Наука, 2004. – 100 с.
- Кирцнер И.** Конкуренция и предпринимательство. – М.: ЮНИТА-ДАН, 2001.
- Китай и Россия.** Социально-экономическая трансформация / под ред. Л.В. Никифорова, Т.Е. Кузнецовой, М.Б. Гусевой. – М.: Наука, 2007. – 315 с.
- Клейнер Г.Б.** К методологии моделирования принятия решений экономическими агентами // Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39. – № 2. – С. 167–182.
- Клейнер Г.Б.** Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России // ЦЭМИ РАН, Препринт № WP/2001/126. – М., 2001.
- Клейнер Г.Б.** Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2005.

- Клисторин В.И.** Российский федерализм: региональная политика, направленная на поддержку муниципальных образований // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 3. – С. 41–54.
- Клисторин В.И., Суспицын С.А., Суслов В.И.** Территориальные различия и региональная политика // Проект СИРЕНА: Методы измерения и оценки региональной асимметрии / под ред. С.А. Суспицына. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2002. – С. 12–26.
- Кожевников А.** Поддержка малого бизнеса: мы все умеем делать вид // Ведомости. – 2008. – № 116(2138).
- Колесников А., Колесникова Л.** Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения // Вопросы экономики. – 1996. – № 7.
- Колодко Г.В.** От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований // ЗАО «Журнал Эксперт». – М., 2000.
- Коломак Е.А.** Межрегиональные различия в России: экономический рост и фискальная политика. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН. – 2009. – 88 с.
- Коломак Е.А.** Неоднородность развития регионов России: динамика и межрегиональные эффекты // X Международная научная конференция ГУ-ВШЭ по проблемам развития экономики и общества. – М., 2008.
- Костяев С.С.** Лоббизм американского бизнеса в России // США, Канада: экономика, политика, культура. – 2010. – № 5. – С. 115–125.
- Коуз Р.** Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993.
- Кравченко Н.А.** Проблемы трансформации предприятий в фирмы // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 1. – С. 250–263.
- Кузьминов Я.И., Радаев В.В., Яковлев А.А., Есин Е.Г.** Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений. – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. – 2005.
- Кулешов В.В.** Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области: гуманитарный аспект // ЭКО. – 2007. – № 11. – С. 3–17.
- Кулешов В.В.** Экономика России в Сибири: «стартовые площадки» и «точки роста» // ЭКО. – 2006. – № 3. – С. 2–20.
- Лавровский Б.Л., Шильцын Е.А.** Российские регионы: сближение или расслоение? // Экономика и математические методы. – 2009. – № 2. – С. 31–36.
- Лапердина В.В.** Социально-экономическое развитие Китая в условиях нарастания экономического кризиса в 2008 г. // Восточная и Юго-Восточная Азия – 2008: экономическое развитие в условиях кризиса. – М.: ИЭ РАН, 2009. – 218 с.

- Лексин В.Н.** Системный подход к обоснованию направлений и конкретных мер государственной региональной политики // Труды ИСА РАН. – Т. 36. – 2008.
- Лексин В.** Федеративная Россия и ее региональная политика. – М.: ИНФРА-М, 2008.
- Лексин В.Н., Швецов А.И.** Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – М., 2003.
- Ленин В.И.** О государстве. Лекция в Свердловском университете 11 июля 1919 г., ПСС. – Т. 39. – М.: Изд-во полит. литературы, 1970.
- Литвинцева Г.П.** Продуктивность экономики и институты на современном этапе развития России. – Новосибирск: Наука, 2003. – 370 с.
- Литвинцева Г.П., Воронкова О.В., Стукаленко Е.А.** Региональное неравенство доходов и уровень бедности населения России: анализ с учетом покупательной способности рубля // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 6. – С. 119–131.
- Львов Д.С.** Что дальше? (Размышления о перспективных проблемах экономики и экономической науки) // Экономическая наука современной России. – 2002. – № 3.
- Макаров В.Л.** О некоторых актуальных теоретических направлениях регионалистики // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2009. – № 2. – С. 6–8.
- Макаров В.Л.** Социальный кластеризм. Российский вызов. – М.: Бизнес Атлас, 2010. – 272 с.
- Малое** и среднее предпринимательство в России. – М.: Росстат, 2009. – 160 с.
- Малое** и среднее предпринимательство в России. – М.: Росстат, 2012.
- Малое** предпринимательство в России. Стат. сб. – М.: Госкомстат России, 1999.
- Малое** предпринимательство в Российской Федерации: прошлое, настоящее и будущее / под ред. Ясина Е.Г., Чепуренко А.Ю. и др. – М.: Новое издательство, 2004. – 268 с.
- Малый** бизнес России. Проблемы и перспективы. – М.: РАРМП, 1996.
- Марков Д.С.** Проблемы перехода к новой модели социально-экономического развития в странах Центральной и Восточной Европы. Автореф. дис. на соиск. уч. ст. докт. экон. наук. – М. – 1998. – 389 с.
- Мау В.** Экономика и революция: уроки истории // Вопросы экономики. – 2001. – № 1. – С. 124–137.
- Мигин С.В., Шестоперов О.М., Шеховцов А.О., Щетинин О.А.** Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве в 2002–2006 гг. – М.: МОНФ, 2007. – 127 с.

- Мигранян А.М.** Перестройка в СССР и трансформация в странах Восточной Европы в западной политической науке. – М.: ИМЭПИ РАН, 1990.
- Мизес Л. фон.** Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. – М.: ОАО НПО «Экономика». – 2000. – 239 с.
- Михеева Н.Н.** Дифференциация социально-экономического положения в регионах РФ и проблемы региональной политики. – М.: РПЭИ, 1998.
- Мишурова И.В.** Малое предпринимательство в региональной экономике. – Ростов-на-Дону: РГЭА. – 2000.
- Найт Ф.Х.** Риск, неопределенность и прибыль. – М: «Дело». – 2003. – 359 с.
- Некипелов А.Д.** Очерки по экономике посткоммунизма. – М.: 1996.
- Некипелов А.Д.** Становление и функционирование экономических институтов: от «робинзонады» до рыночной экономики, основанной на индивидуальном производстве. – М.: Экономистъ, 2006. – 328 с.
- Норт Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: «Начала», 1997. – 137 с.
- Нуреев Р.** Теория развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. – 2000. – № 6.
- Образцова О.И.** Предпринимательский потенциал российского общества: Россия в Global Entrepreneurship Monitor // Вопросы статистики. – 2007. – № 6.
- О концентрации** промышленного производства в РСФСР в 1987 г. – М.: Госкомстат РСФСР, 1988.
- Олейник А.** Институциональная экономика. Теорема Коуза и транзакционные издержки // Вопросы экономики. – 1999. – № 5.
- Ольсевич Ю., Мазарчук В.** О специфике экономических институтов социальной сферы (теоретический аспект) // Вопросы экономики. – 2005. – № 5. – С. 51–60.
- Павлюк Н.Я., Рохмистров М.С.** Роль государства в становлении системы свободного предпринимательства в России. – М.: МГАПИ, 1999.
- Павлюк Н.Я., Рохмистров С.Н.** Россия: четвертый раунд рыночного реформирования. – М.: МГАПИ, 1999. – 127 с.
- Павлюк Н.Я., Рохмистров С.Н.** Социология предпринимательства. – М., 2004.
- Полищук Л.** Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 28–44.
- Полтерович В.М.** Институциональные ловушки: есть ли выход? // Общественные науки и современность. – 2004. – № 3. – С. 5–16.
- Полтерович В.М.** Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. – 1999(а). – № 2.

- Полтерович В.М.** К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // Экономическая наука современной России. – 2005. – № 1(28). – С. 7–24.
- Полтерович В.М.** На пути к новой теории реформ // Экономическая наука современной России. – 1999(6). – № 3. – С. 32–48.
- Полтерович В.М.** Проблемы формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы. – 2009. – Т. 45. – № 2. – С. 3–18.
- Полтерович В.М.** Стратегия институциональных реформ. Китай и Россия // ЭММ. – 2006. – Т. 42. – № 2.
- Полтерович В.М.** Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3.
- Полтерович В.М.** Элементы теории реформ. – М.: Экономика, 2007. – 447 с.
- Полтерович В.М., Попов В.В.** Эволюционная теория экономической политики. Ч. I. Опыт быстрого развития // Вопросы экономики. – 2006(а). – № 3. – С. 4–23.
- Полтерович В.М., Попов В.В.** Эволюционная теория экономической политики. Ч. II. Необходимость своевременного переключения // Вопросы экономики. 2006(б). – № 8. – С. 46–64.
- Полтерович В.М., Старков О.Ю.** Проектирование выхода из институциональной ловушки // Материалы Первого экономического конгресса, декабрь 2009 г.
- Попов В.В.** Динамика производства при переходе к рынку: влияние объективных условий и экономической политики // Вопросы экономики. – 1998(а). – № 7.
- Попов В.В.** Политическая экономия постсоциалистических преобразований / предисл. к монографии Колодко Г.В. От шока к терапии. – М: ЗАО Журнал Эксперт, 2000(а).
- Попов В.В.** Почему падение производства в регионах России было неодинаковым // Мировая экономика и международные отношения. – 2000(б). – № 9.
- Попов В.В.** Сильные институты важнее скорости реформ // Вопросы экономики. – 1998(б). – № 8.
- Попов В.В.** Три капельки воды. Заметки не Китаиста о Китае. – М.: «Дело», 2002.
- Предпринимательский** климат регионов России. География России для инвесторов и предпринимателей. – М.: Начала Пресс, 1997.
- Радаев В.В.** Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. – М: Центр политических технологий, 1998. – 328 с.

- Радаев В.** Российские предприниматели: кто они? // Вестник статистики. – 1993. – № 9. – С. 3–14.
- Радченко М.В.** Методология формирования и развития малого предпринимательства в приграничных территориях. Автореф. на соиск. уч. ст. докт. наук. – Владивосток, 2011.
- Радченко М.В. Соколова Г.В.** Место малого бизнеса в экономике страны, опыт России и Китая // Экономические науки. – М., 2009. – С. 223–227.
- Региональная** политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии / под ред. В.Е. Селиверстова и Д.Ю. Юилла. – Новосибирск, 2000.
- Региональное** развитие: опыт России и Европейского Союза / под ред. А.Г. Гранберга. – М.: Экономика, 2000. – 440 с.
- Регионы России.** Справочник. – М.: Госкомстат, 1998(а).
- Регионы России:** финансовые аспекты развития. – М.: Агентство Информарт, 1997.
- Регионы России** // Эксперт. – М.: 1998(б). – № 39.
- Российский** статистический сборник. – М.: Госкомстат России, 2001.
- Россия** в цифрах. – М, 2008.
- Рубе В.А.** Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и России. – М.: Инфра-М, 2004.
- Русецкая О.В.** Динамика развития и инструменты поддержки малого предпринимательства в регионах северо-запада России в кризис 2008–2009 гг. // XII Международная научная конференция ГУ-ВШЭ по проблемам развития экономики и общества. – М., 2011.
- Савченко В.Е.** Современное предпринимательство. – М: Известия, 2006. – 312 с.
- Селиверстов В.Е.** Новая концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 4.
- Сибирь** на пороге нового тысячелетия / отв. ред. В.В. Кулешов. – Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 1998.
- Смирнов С.А.** Малое предпринимательство: общественная поддержка и содействие развитию. – М: ТОО «Контур», 1999. – 290 с.
- Соломенникова Е.А.** Малая экономика в историческом диапазоне // ЭКО. – 1996. – № 7. – С. 150–156.
- Сонин К.** Неравенство, права собственности и экономический рост в переходных экономиках: теория и российская действительность. – М.: EERC, 2000.
- Сото Э. де.** Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М., 1995.

- Стиглиц Дж.** Многообразные инструменты, шире цели: движение к поствашигтонскому консенсусу // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 4–34.
- Сэй Ж.-Б.** Трактат политической экономики. – М., 1986.
- Теоретическое обоснование и выбор политики экономического развития Китая 1991–2000** // Институт Дальнего Востока РАН. Информационные материалы. – 1995. – Вып. 2.
- Тихонова Е., Чепуренко А.Ю.** Предпринимательский потенциал российского общества // Мир России. – 2004. – № 1. – С. 116–145.
- Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах России.** – ОПОРА РОССИИ, ВЦИОМ. – М.: 2006. – С. 69.
- Фадеев В.Ю.** Малое предпринимательство в Российской Федерации: проблемы и перспективы. – М.: Наука, 2000.
- Чепуренко А.Ю.** Малое предпринимательство в социальном контексте. – М.: Наука, 2004. – 474 с.
- Чепуренко А.Ю.** Социология предпринимательства. – М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.
- Чернышева Ю.Г.** Государственная поддержка малого предпринимательства в контексте экономических противоречий: теория и практика. Автореф. на соиск. уч. ст. докт. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2009.
- Шварцбург Ц.В.** Институциональный анализ развития российского малого бизнеса в конце XX века. Автореф. дис. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. – Самара, 2008. – 16 с.
- Швецов А.Н.** Общесистемная и селективная государственная региональная политика // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. Политика, экономика, право. Вып. 2. – М., 2009. – С. 40–52.
- Шестоперов О.А.** Современные тенденции развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. – 2001. – № 4.
- Шулус А.** Становление системы поддержки малого предпринимательства в России // Российский экономический журнал. – 1997. – № 5.
- Шумахер Э.Ф.** Малое прекрасно. Экономика, в которой люди имеют значение. – М: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 353 с.
- Шумпетер Й.** Теория экономического роста: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982.
- Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)** / под ред. Р.М. Нуреева – М.: Московский общественный научный фонд, 2001. – 384 с.
- Amin A., Johnson S., Storey D.** (1986). Small firms and the process of economic development, Journal of Regional Policy, 4/86. – P. 493–517.

- Acs Z., Audretsch D.** (1990). *Innovation and Small Firm*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Aslund A.** (1997). *Observations on the Development of Small Private Enterprises in Russia*, *Post-Soviet Geography and Economics XXXVII*.
- Backberg E.** (1997) *Judicial and Institutional Barriers to Economic Growth and Business in Russia*, The World Bank, 9718.
- Barreto H.** (1989). *The entrepreneur in microeconomic theory: Disappearance and Explanation* // Routledge, NY and London, 1989. – 156 p.
- Basareva V.G.** (2002). *Institutional features of new enterprise formation in regions of Russia*. – M. EERC. – P. 55.
- Bartik T.J.** (1989). *Small Business Start-Ups in the United States: Estimates of the Effects of Characteristics of States*, *Southern Economic Journal*. 55: 1004–18.
- Baumol W.J.** (1968). *Entrepreneurship in Economic Theory* // *American Economic Review*, 58.
- Baumol W.J.** (1990). *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive* // *Journal of Political Economy*. – Vol. 98. – N 5. – P. 893–921.
- Beck T.** (2003) *Small and Medium Enterprises, Growth and Poverty: Cross-Country Evidence* // *World Bank Policy Research Working Paper 3178*.
- Beesley M.E., Hamilton R.T.** (1984). *Small Firm's Seedbed Role and the Concept of Turbulence* // *The Journal of Industrial Economics*. – 33(2). – P. 217–231.
- Berkowitz D., DeJong D.** (1998). *Accounting for Growth in Post-Soviet Russia* // *University of Pittsburg (Manuskript)*.
- Blanchard O.** (1997). *The Economics of Post-Communist Transition*, Oxford University Press.
- Blanchard O., Kremer M.** (1997). *Disorganization* // *Quarterly Journal of Economics* 112(1). – P. 1091–1126.
- Blanchflower D.G., Oswald A.J.** (1998). *What Makes an Entrepreneur?* // *Journal of Labour Economics*. – Vol. 16. – N. 1. – P. 26–60.
- Bluestone B. Harrison B.** (1982). *The Deindustrialization of America*, NY: Basic Books.
- Bound J., Jaeger D., Baker R.** (1995). *Problems with Instrumental Variables Estimation when the correlation between the instruments and the endogenous explanatory variable is weak* // *Journal of the American Statistical Association*. – 1995, June. – Vol. 90. – N. 430.
- Brown D., Earle J.** (2000). *Competition, Geography and Firm Performance: Lessons from Russia*. Paper presented at CEPR/WDI Annual International Conference on Transition Economics, Moscow, 2/5 July.
- Brunetti A., Kisunko G., Weder B.** (1997). *Institutional Obstacles to Doing Business (Region-by-Region Results from a Worldwide Survey of the*

- Private Sector). The World Bank, Office of Chief Economist and Senior Vice President Development Economics, 1759. – 1997(a).
- Brunetti A., Kisunko G., Weder B.** (1997). Credibility of Rules and Economic Growth. Evidence from a Worldwide Survey of the Private Sector., The World Bank , Office of Chief Economist and Senior Vice President Development Economics, April, 1760. – 1997(b).
- Brunetti A., Kisunko G., Weder B.** (1997). Institution in Transition. Reliability of Rules and Economic Performance in Former Socialist Countries. The World Bank, Office of Chief Economist and Senior Vice President Development Economics, 1809. – 1997 (c).
- Brusco S.** (1982) The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration// Cambridge Journal of Economics. № 6. – P. 167–184.
- Cao Y.Z., Fan G., Woo W.T.** (1997). Chinese Economic Reforms: Past Successes and Future Challenges. In: Economies in Transition. Comparing Asia and Europe. Cambridge: The MIT Press.
- Coase R.H.** (1937). The Nature of the Firm, *Economica* IV.
- Commander S., Dhar S., Yemtsov R.** (1995). Are Russian Enterprises Restructuring? GC1-800, The World Bank.
- Commander S., Fan Q., Schaffer M.** (1996) Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia. Washington: The World Bank. – 290 p.
- Earle J., Estrin S.** (1996) Privatization versus Competition: Changing Enterprise Behavior in Russia. Report N 315. London: Centre for Economic Performance.
- Earle J.S., Sakova Z.** Entrepreneurship from Scratch: Lessons on the Entry Decision into Self-Employment from Transition Economies. IZA, DP. – N 79, December 1999.
- Evans D., Leighton L.,** (1989). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship // *American Economic Review*. – Vol. 79. – P. 519–535.
- Hamilton R.T.** (1989). Unemployment and Business Formation Rates: Reconciling Time-Series and Cross-sectional Evidence // *Environment and Planning* 6. – P. 249–255.
- Higfield R., Smiley R.** (1986). New Business Starts and Economic Activity: An Empirical Investigation // *International Journal of Industrial Organization* 5. – P. 51–66.
- Higley J., Burton M.,** (1989). The Elite Variable in Democratic Transitions and Breakdowns // *American Sociological Review*. – V. 54. – P. 17–32.
- Hudson J.** (1989). The Birth and Death of Firms // *Quarterly Review of Economics and Business*. – 1989. – 29(2).
- Human Development Report for Central and Eastern Europe.** – Washington. – 1999. – 210 p.

- Hellman J., Jones G., Kaufmann D.** Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition // World Bank Policy Research Working Paper. – 2000. – N 2402. – 44 p.
- Green W.H.** (1993). *Econometric Analysis*, second edition. Macmillan Publishing Company.
- Griliches Z.** (1977). Estimating the Returns to Schooling: Some Econometric Problems // *Econometric*. – 1977. – 45. – P. 1–22.
- Johnson P.** (1986). *New Firms: An Economic Perspective*. London, UK, Allen & Unwin.
- Kerr et al.** (1960). *Industrialism and Industrial Man. The Problems of Labor and Management in Economic Growth*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Keeble D.** (1990). New Firm and Regional Economic Development: Experience and Impacts in the 1980s. // *Cambridge Regional Review*. – 1990.
- Kihlstrom R., Laffont J.** (1979). A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion // *Journal of Political Economy*. – 1979. – Vol. 87. – N 4. – P. 719–748.
- Kornai J.** (1990). *The Road to a Free Economy. Shifting from a Socialist System: The Example of Hungary*. W.W. Norton: New York.
- Kornai J.** (1992). *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. Princeton University Press: Princeton.
- Kornai J.** (1994). Transformational recession: The main gausses // *Journal of Comparative Economics*.
- Lin J.** (1995). *Chinese Economic Reform and Development of Economics (in Chinese)*. Shanghai People's Publisher.
- Loveman G., Sengenberger W.** (1991). The Re-emergence of Small-Scale Production: An International Comparison // *Small Business Economics*. – 1991. – 3(1). – P. 1–38.
- Lucas R.E.** (1978). On the Size Distribution of Firms // *Bell Journal of Economics*. – 1978. – Vol. 9. – N 2. – P. 508–523.
- Maddala G.S.** (1992). *Introduction to Econometrics* // MacMillan Publishing Company (second edition). – 636 p.
- Mason C.M.** (1991). Special Variations in Enterprise: The Geography of New Firm Formation, Chapter 5 in R. Burrows (Ed.) *Deciphering the Enterprise Culture*. New York: Routledge. – 1991. – P. 74–105.
- McIntyre R.** (1999). *Building Real Markets under Conditions of Policy Chaos: Russian Regional Strategies and Chinese Precedents*. – AEA Meeting, NY.
- Mokry B.W.** (1988). *Entrepreneurship and Policy*. New York, NY: Quorum Books.
- Moyes A., Westheat P.** (1990). Environments for New firm Formation in Great Britain // *Regional Studies*. – 1990. – 24(2). – P. 123–126.

- Oakey R.** (1984). *High Technology Small Firms: Regional Development in Britain and the United States*. NY: St. Martin's Press.
- Piore M., Sabel C.** (1984). *The Second Industrial Divide*, NY, Basic Books.
- Polishchuk L.** (2001). *Small Business in Russia: Institutional Environment*. IRIS Working Paper, 240. College Park: IRIS Center, University of Maryland.
- Popov V.** *Shock Therapy Versus Gradualism: The End of The Debate (Explaining The Magnitude of Transformational Recession) // Comparative Economic-Studies*. 2000. – Vol. 42. – N. 1. – P. 1–57.
- Qian Y., Gerald R., Cbenggang X.** (2009). *Coordinating Reforms in Transition Economies // The Economics of Transition: The Fifth Nobel Symposium in Economics*. London: Palgrave Macmillan.
- Reynolds P.D.** (1991). *Issues in Cross-National Comparisons and Analysis of the Economic Role of Small and Medium Enterprises*. Paris // OECD, 1991(a).
- Reynolds P.D.** (1991). *Regional characteristics affecting business growth: assessing strategies for promoting regional economic well-being*. University of Minnesota, Departments of Sociology and Agricultural and Applied Economics. – 1991(b).
- Reynolds P.D.** (1991). *Strategies for gross-national comparisons: matching research issues and analysis objectives // Small Business Economies*. – 1991(c). – N 3.
- Reynolds P., Bosma N., Autio E. et al.** (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003 // Small Business Economies*. – 2005. – N 24.
- Rustow D.** (1970). *Transitions to Democracy: Toward a Dynamic Model // Comparative Politics*. – V. 1. – P. 337–363.
- Reynolds P.D., Storey D.J.** (1993). *Regional Characteristics Affecting Small Business Formation: A Cross-National Comparison*. – Paris, France: OECD Cooperative Action Program on Local Initiatives: ILE Notebooks. – 1993. – N 18.
- Sabel C.** (1981) *Work and Politics. The Division of Labor in Industry*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sala-i-Martin X.** (1996). *Regional cohesion: Evidence and theories of regional growth and convergence // European Economic Review*. – 1996(a). – 40. – P. 1325–1352.
- Sala-i-Martin X.** (1996). *The classical approach to convergence analysis // The Economic Journal*. – 1996(b), 106. – P. 1019–1036.
- Schumpeter J.A.** (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard. Press.
- Self-Employment in OECD Countries, Employment Outlook // OECD**, Paris, September 1985. – 80 p.

- Stigler G.** (1971). The Economic Theory of Regulation // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1971. – Vol. 2. – N 1. – P. 3–21.
- Storey D.J.** (1982). Entrepreneurship and the New Firm. – London, UK: Croom Helm.
- Webster L.** (1992). Private Sector Manufacturing in the Czech and Slovak Federal Republic: a Survey of Firms. The World Bank. – 1992(a). – 88 p.
- Webster L.** (1992). Private Sector Manufacturing in Hungary: A Survey of Firms. The World Bank. – 1992(b). – 95 p.
- Webster L.** (1992). Private Sector Manufacturing in Poland: a Survey of Firms. The World Bank. – 1992(c). – 88 p.
- Weitzman M., Hu C.** (1994). Chinese township village enterprises as vague defined cooperatives // Journal of Comparative Economics. – 1994. – Vol. 18. – N 2.
- Zhuravskaya E.** (1998). Fiscal Federalism and the Incentive to Provide Local Public Goods in Russia, Final Report, EERC.

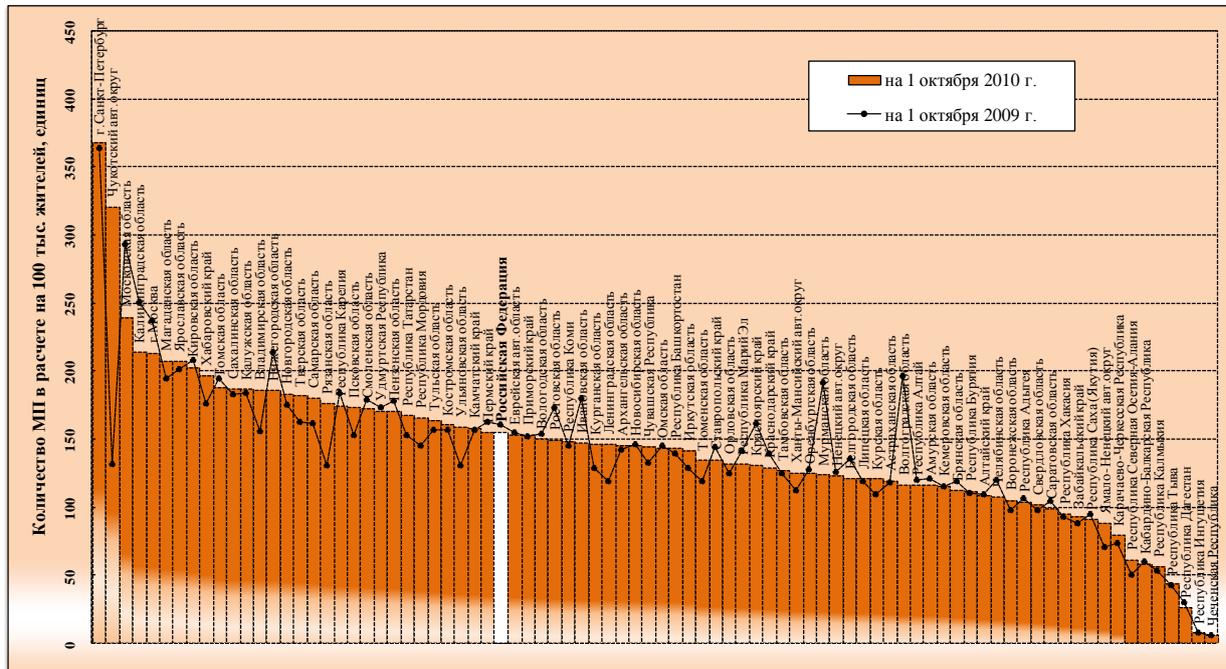
ЭЛЕКТРОННЫЕ ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

- Аналитическая** информация о развитии малого и среднего бизнеса в Российской Федерации // Российское агентство по поддержке малого и среднего бизнеса // <http://www.siora.ru/ru/analytics>
- Басарева В.Г.** Государственная поддержка малого бизнеса: помощь или институциональная ловушка? // XI Международная научная конференция ГУ-ВШЭ по проблемам развития экономики и общества. – М., 2010(a) // http://conf.hse.ru/2010/prog_sections
- Басарева В.Г.** Как определить механизмы, стимулирующие малое предпринимательство? // Равновесные модели экономики и энергетики: Труды Всероссийской конференции и секции Математической экономики XIV Байкальской международной школы-семинара «Методы оптимизации и их приложения», Иркутск–Северобайкальск, 2–8 июля 2008(с) – Иркутск: Изд-во ИСЭМ СО РАН, 2008. – Т. 5 // CD-ROM [С. 439–444].
- Басарева В.Г.** Малый бизнес и проблемы бедности в России: анализ причинно-следственных связей. – МОНФ, 2002. – 38 с. // <http://www.mpsf.org>
- Басарева В.Г.** Малый бизнес: политическое измерение // Годовая конференция НЭА «Образование, наука и модернизация» 20–22 декабря 2010 г. – М., 2010(б) // <http://www.econorus.org/onim/report.phtml?rid=29&sid=8&appid=29>

- Басарева В.Г.** Особенности «шоковой трансплантации» малого бизнеса в трансформируемой России, доклад на Первом экономическом конгрессе 7–12 декабря 2009 // <http://www.econorus.org/congress.phtml>
- Басарева В.Г.** Институциональные особенности возникновения малого бизнеса в регионах России // Сайт EERC: <http://arn.eerc.ru/default.aspx?id=15&sortby=AAuthors&Alphabet=%c1>
- Выступление** директора Департамента развития малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития России А. Шарова // <http://mb.tomsk.ru/publication-16005.html>
- Гусев А.Б.** Формирование рейтингов инновационного развития регионов России и выработка рекомендаций по стимулированию инновационной активности субъектов Российской Федерации // Российский НИИ экономики, политики и права в научно-технической сфере, 2007 // http://www.riep.ru/works/almanach/0008/almanach0008_158-173.pdf
- Динамика** развития малого предпринимательства в регионах России (январь–сентябрь 2010. НИСИПП, М: 2010 // www.nisse.ru)
- Итоги** сплошного обследования субъектов малого и среднего предпринимательства (2011 г.) // <http://www.gks.ru.wps.wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
- Малое** предпринимательство в Новосибирской области // Режим доступа <http://msp.nso.ru/>
- Малый** бизнес и коррупционные отношения: перспективы преодоления коррупции // ОПОРА России. – М., 2008. – 51 с. // <http://www.opora.ru>
- Материалы** заседания Государственного совета № 5 «О поддержке и развитии малого и среднего бизнеса», 19 декабря 2001 г. // <http://archive.kremlin.ru/text/stcdocs/2001/12/30892.shtml>
- Материалы** сплошного обследования малых и средних предприятий 2010 г. // <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
- Материалы** XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. – 1986 // <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=3713659>
- Министерство** образования и науки Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации, Москва, 2009 // www.mon.gov.ru
- Мониторинг** административных барьеров на пути развития малого бизнеса в России // Раунд 1–6.– ЦЭФИР, 2007 // <http://www.cefir.ru>
- Национальная** инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Доклад Министерства образования и науки Российской Федерации. Москва, 2009 // www.mon.gov.ru

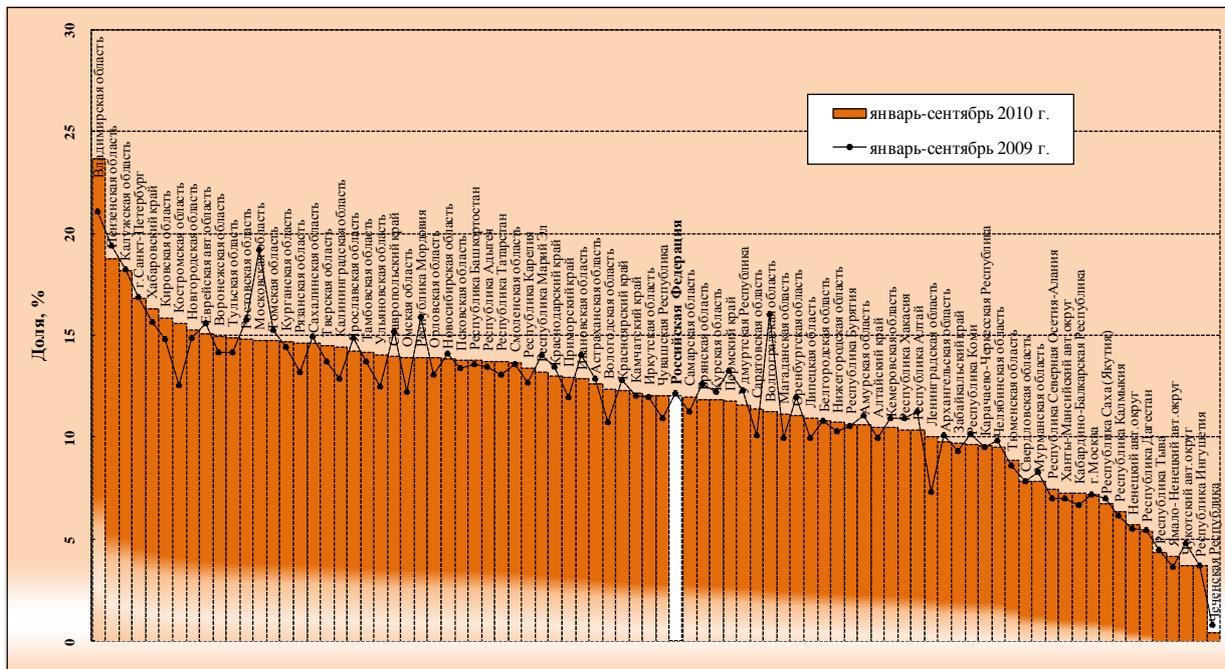
- Опора России** (данные аналитического доклада) // <http://www.opora.ru>
- О состоянии** и развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его развитию в 2008 году // http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallbusiness/doc30000002_1
- Оценка** уровня развития малого предпринимательства в регионах России в 2008 г. // Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. Информационно-аналитический доклад. – М., 2009 // <http://www.nisse.ru/work/basic/business>
- Послание** Президента Федеральному Собранию 30 ноября 2010 года // www.kremlin.ru/transcripts/9637
- Почему** люди становятся предпринимателями // <http://ubr.ua/labor-market/ukrainian-labor-market/pochemu-ludi-stanoviatsia-predprinimateliami-36907%20>
- Пресс-конференция** президента Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» Сергея Борисова, 28 сентября 2009 г. // <http://www.opora.ru>
- Путин В.В.** О наших экономических задачах. – 2012 // http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskikh_zadachah
- Путин В.В.** Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» // <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2008/02/159528.shtml>
- Развитие** малого и среднего предпринимательства в регионах России. Индексы ОПОРЫ 2008 // Ежегодный отчет Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» // <http://www.opora.ru>
- Сайт Министерства** экономического развития: <http://www.economy.gov.ru>
- Стенограмма** выступления Президента Российской Федерации В.В. Путина на встрече с представителями Российского союза промышленников и предпринимателей, 23 ноября 2001 г. // <http://2002.kremlin.ru/events/384.html>
- Стенограмма** выступления Президента Российской Федерации В.В. Путина на встрече с российскими учеными и специалистами. 28 марта 2002 г. Байкальск, Иркутская область // <http://2002.kremlin.ru/events/491.html>
- Шмелева Е.** Малышей сгоняют в стаи («РТ», 19 октября 2010 г.) // <http://is.park.ru/doc.j>
- Lin J.K., Tao R., Liu M.** (2003). Decentralization, Deregulation and Economic Transition in China // <http://jlin.ccer.edu.cn/article/>
- Reynolds P., Autio E.** (2004) GEM 2003 Global Report // Babson College, London Business School // <http://www.gemconsortium.org>
- Russian Economic Trends** // <http://www.sci.aha.ru/RUS/wab.htm>

Распределение регионов России по количеству малых предприятий на 100 тыс. жителей на 1 октября 2009 г. и 1 октября 2010 г.



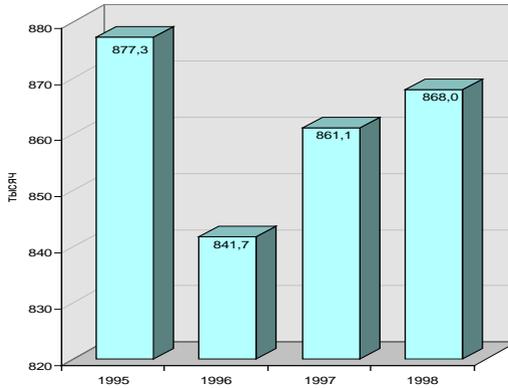
Источник: Динамика развития малого предпринимательства в регионах России (январь-сентябрь 2010. НИСИП, М: 2010 // www.nisse.ru)

Распределение регионов по доле среднесписочной численности работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых в январе-сентябре 2009 г. и январе-сентябре 2010 г.

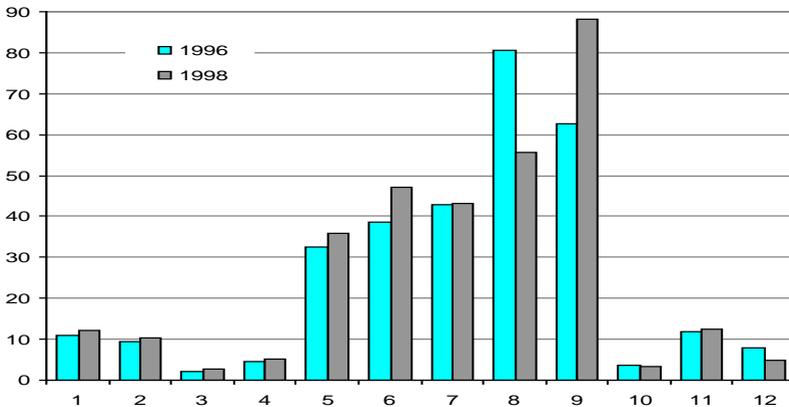


Источник: Динамика развития малого предпринимательства в регионах России (январь-сентябрь 2010 г.) НИСИПП, М: 2010. стр. www.nisse.ru

Число малых предприятий в РФ в 1995–1998 гг. на конец года



Удельный вес среднесписочной численности работников малых предприятий России в общей численности постоянных работников по отраслям экономики, %



1 – Все отрасли экономики

2 – Промышленность

3 – Сельское хозяйство

4 – Транспорт

5 – Строительство

6 – Торговля, общественное питание и оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения, заготовки

7 – Информационно-вычислительное обслуживание

8 – Операции с недвижимым имуществом

9 – Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка

10 – Культура и искусство

11 – Наука и научное обслуживание

12 – Финансы, кредит, страхование, пенсионное обслуживание

**Сальдированный финансовый результат хозяйственной
деятельности малых предприятий России
по основным отраслям экономики**

Отрасль	1997 г.	1998 г.
Промышленность	6650	-4725
Сельское и лесное хозяйство	-1093	-1835
Строительство	9103	2516
Транспорт и связь	1002	-8083
Торговля и общественное питание	13115	-5971
Оптовая торговля производственно-технического назначения, заготовки	67	471
Информационно-вычислительное обслуживание	118	-49
Операции с недвижимым имуществом	329	-951
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	3292	-2763
Геология и разведка недр	40	-497
Прочие виды сферы материального производства	815	475
Жилищно-коммунальное хозяйство	106	174
Непроизводственные виды бытового обслуживания	27	67
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	127	-265
Образование, культура и искусство	346	-1812
Наука и научное обслуживание	1221	406
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	2058	-5225
Прочие виды нематериального производства	67	-583

1997 г. – млрд руб.; 1998 г. – млн руб.

**Источники информации и описание переменных,
использованных при расчетах и оценке
эконометрических моделей**

При формировании панели данных использовались данные Госкомстата РФ, данные журнала «Эксперт» по оценке инвестиционного климата в регионе, данные обследования по заказу Российского союза промышленников и предпринимателей «Предпринимательский климат регионов России. География России для инвесторов и предпринимателей», а также данные, полученные в исследовании Н. Михеевой (1998 г.). Для подтверждения некоторых гипотез привлекались результаты анкетного обследования предпринимателей, проведенного автором в октябре 1999 г.

Ниже представлены переменные, используемые в расчетах 1990–1992 гг. и 1996 г.

Dolyasm_{it} – доля занятых на малых предприятиях в году t по сравнению с занятыми в традиционном секторе. Численность занятых в малом бизнесе для 1990 г. определяется как численность занятых в кооперативах. Данные «Основные показатели деятельности кооперативов в РСФСР за 1990 год» (Статсборник Госкомстат РСФСР). Для 1991 г., 1992 г. численность рассчитывается как сумма занятых в кооперативах и малых предприятиях, данные «Основные показатели деятельности кооперативов и малых предприятий в Российской Федерации за 1991 год» (Госкомстат РФ, 1992 г.), «Основные показатели деятельности кооперативов и малых предприятий в Российской Федерации за 1992 год» (Госкомстат РФ, 1993 г.).

Wsmwgos_{it} – относительная доходность – соотношение фонда оплаты работника в секторе малого предпринимательства (кооперативы, малые предприятия) по отношению к среднемесячной заработной плате остальных занятых в регионе i году t . Используются данные по зарплате в секторе малого предпринимательства «Основные показатели деятельности кооперативов в РСФСР за 1990 год» (Статсборник Госкомстат РСФСР). «Основные показатели деятельности кооперативов и малых предприятий в Российской Федерации за 1991 год» (Госкомстат РФ, 1992 г.), «Основные показатели деятельности кооперативов и малых предприятий в Российской Федерации за 1992 год» (Гос-

комстат РФ, 1993 г.). Данные по среднемесячной зарплате взяты из справочника «Регионы России» (Госкомстат, 1998 г.). Данные в текущих ценах.

Ostvklad_{it-1} – остатки вкладов в сберегательных банках РФ на душу населения в году $t-1$ в регионе i . Показатель дефлирован по индексу потребительских цен. В расчетах использована лагированная величина.

BudGRm_{it} – показатель экономической силы институтов в регионе. Измеряется как отношение расходов региональных бюджетов к ВРП региона в регионе i в году t . Используется в относительных измерителях по отношению к среднероссийскому уровню. Официальные данные для расчета этого показателя для 1990–1992 гг. отсутствуют. Данные по расходам региональных бюджетов за 1990–1992 гг. взяты из рабочих документов Минфина РСФСР. Использована оценка валового регионального продукта 1990–1992 гг., полученная Н. Михеевой (1998 г.) по методике Мирового Банка.

Regvlast_{it} – оценка влияния региональных элит. Построена из экспертных оценок исполнительной, законодательной властей и устойчивости региональных элит. Используется в относительных измерителях как отклонение от среднероссийского уровня. Чем больше показатель, тем влиятельнее региональная элита и тем более реформаторские настроения у властей. Данные «Предпринимательский климат регионов России. География России для инвесторов и предпринимателей».

Crime_{it} – преступность. Число зарегистрированных преступлений на 100000 населения зарегистрированных в регионе в соответствующий год. Данные Госкомстата РФ.

Polor_{it} – индекс политической ориентации электората. Рассчитывается по итогам голосования на выборах в Государственную Думу 1995 г. и президентских выборах 1996 г. По доли голосов, отданных за блок или кандидата, регионы подразделяются на реформаторский (балльная оценка – 4), относительно реформаторский (3), относительно консервативный (2), консервативный (1). Среднее арифметическое этих баллов с балльной же оценкой устойчивости политических предпочтений (чем выше – тем лучше для предпринимательства). Результат делится на средний балл для субъектов Федерации. Чем больше индекс, тем более постоянные и демократически ориентированные предпо-

чтения демонстрирует на выборах население региона. Этот показатель интерпретирован как стабильность политических предпочтений населения. Предполагаем, что политические предпочтения одновременно означают и склонность к риску. В современной России предпринимательство – новый вид деятельности. Занимается ей в большей степени та часть населения, которая имеет склонность, восприимчивость к социальным нововведениям и в более широком смысле – к экономическим и политическим реформам. Результаты избирательных кампаний, прошедших в России, достаточно устойчиво демонстрируют политические предпочтения избирателей, что может означать следующее: за этими показателями кроются устойчивые факторы территориальной дифференциации общества по показателю склонности к рискам. Чем больше индекс, тем большая доля населения склонна к предпринимательскому риску.

ExpRisk_{it} – Индекс инвестиционного риска. Показатель оценки условий деятельности инвестора. Характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них. Рассчитывается как средневзвешенное по экспертным весам значений частных рейтингов по политической, социальной, экономической экологической и криминальной ситуации в регионе. Значение 1 по частному риску получил регион, имеющий наименьший риск. При расчете интегрального значения индекса риска оценка весов получена в результате опроса российских и иностранных экспертов. Средневзвешенный индекс для России равен единице. Данные «РА-Эксперт».

Nastrud_{it} – доля трудоспособного населения региона i в году t . Данные Госкомстата РФ. ***Suvipusk_{it}*** – суммарное количество выпускников всех видов образовательных учреждений региона i в году t . Показатель нормирован по численности жителей. Данные Госкомстата РФ.

IRI – индекс нестабильных отраслей. Подобный показатель и терминология заимствованы из работы [Reynolds, 1991], в которой показана возможность его использования для прогноза развития новых предприятий и филиалов на рынках труда в США.

**Соотношение занятых в кооперативах и малых предприятиях
и остальных секторах экономики по регионам России
в 1990–1992 гг.**

Субъект Федерации	1990	1991	1992
1	2	3	4
Республика Карелия	3.56	3.75	4.13
Республика Коми	6.50	6.89	6.97
Архангельская область	3.27	3.35	3.65
Вологодская область	3.89	4.00	4.05
Мурманская область	4.00	4.38	5.31
г. Санкт-Петербург	7.94	8.48	8.59
Ленинградская область	6.48	6.59	6.78
Новгородская область	5.55	5.81	6.26
Псковская область	4.58	4.88	5.22
Брянская область	2.37	2.50	2.74
Владимирская область	4.34	4.48	4.73
Ивановская область	4.98	5.20	5.57
Калужская область	4.56	4.58	4.77
Костромская область	3.94	5.41	7.07
г. Москва	8.78	9.58	8.77
Московская область	5.45	5.81	5.62
Орловская область	1.55	1.70	1.90
Рязанская область	3.47	3.62	3.88
Смоленская область	3.00	3.17	3.46
Тверская область	3.91	4.14	4.36
Тульская область	3.35	3.48	3.69
Ярославская область	5.39	5.48	5.54
Республика Марий Эл	4.00	4.07	4.35
Республика Мордовия	1.34	1.49	1.72

Продолжение прил. VI

1	2	3	4
Чувашская Республика	1.98	2.08	2.30
Кировская область	2.55	2.83	3.22
Нижегородская область	2.82	2.92	3.00
Белгородская область	2.21	2.44	2.50
Воронежская область	2.00	2.10	2.21
Курская область	2.25	2.35	2.51
Липецкая область	1.55	1.65	1.76
Тамбовская область	2.50	2.59	2.69
Республика Калмыкия	3.92	5.22	6.47
Республика Татарстан	5.12	5.29	5.14
Астраханская область	6.58	6.99	7.47
Волгоградская область	4.10	4.27	4.43
Пензенская область	1.98	2.17	2.51
Самарская область	4.61	4.80	4.84
Саратовская область	5.01	5.22	5.34
Ульяновская область	3.58	3.63	3.71
Саратовская область	5.01	5.22	5.34
Ульяновская область	3.58	3.63	3.71
Республика Адыгея		0.38	0.75
Республика Дагестан	4.00	4.07	4.41
Кабардино-Балкарская Республика	5.94	6.13	6.61
Карачаево-Черкесская Республика		0.13	0.26
Республика Северная Осетия – Алания	5.23	6.16	7.85
Краснодарский край	5.52	5.73	5.66
Ставропольский край	5.78	5.98	6.13
Ростовская область	8.67	8.97	9.66
Республика Башкортостан	4.33	4.47	4.59

Окончание прил. VI

1	2	3	4
Удмуртская Республика	3.95	4.06	4.57
Курганская область	3.58	3.78	4.10
Оренбургская область	3.43	3.63	3.86
Пермская область	3.80	4.07	4.39
Свердловская область	5.14	5.55	5.76
Челябинская область	6.25	6.35	6.46
Республика Алтай		1.27	2.51
Алтайский край	4.68	4.97	5.34
Кемеровская область	3.98	4.20	4.63
Новосибирская область	7.01	7.33	7.60
Омская область	3.10	3.20	3.34
Томская область	9.23	9.73	10.71
Тюменская область	8.34	8.70	8.55
Республика Бурятия	3.60	3.67	3.94
Республика Тыва	7.02	7.19	7.90
Республика Хакасия		0.54	1.16
Красноярский край	5.27	5.55	5.82
Иркутская область	6.26	6.35	6.63
Читинская область	2.82	2.95	3.14
Республика Саха (Якутия)	5.31	5.43	5.83
Еврейская автономная область			0.05
Чукотский автономный округ			
Приморский край			
Хабаровский край	5.36	6.12	6.28
Амурская область	5.42	5.60	5.87
Камчатская область	10.18	10.23	10.35
Магаданская область	10.13	15.68	18.61
Сахалинская область	7.75	8.18	8.18
Калининградская область	5.50	5.51	5.66

**Фонд оплаты труда в кооперативах, малых предприятиях России
в текущих ценах 1990–1992 гг.**

Субъект Федерации	wagk90	Wagek91	Wsmall91	MeanW91	Wk92	Wsmall 92	MeanW92
1	2	3	4	5	6	7	8
Республика Карелия	5422	6102	6363	6232	75920	45704	60812
Республика Коми	6915	9949	6961	8455	97349	82015	89682
Архангельская область	3140	5515	4318	4917	42180	39457	40819
Вологодская область	4828	7769	5425	6597	79145	57590	68368
Мурманская область	4560	6585	5852	6218	56376	58991	57684
Санкт-Петербург	4811	4758	3390	4074	27085	26203	26644
Ленинградская область	4059	5976	4877	5427	40150	31905	36028
Новгородская область	4392	5815	4948	5381	37192	32502	34847
Псковская область	4555	7579	5555	6567	45474	39781	42627
Брянская область	5064	5966	4546	5256	26267	27983	27125
Владимирская область	4366	5588	4425	5006	42601	35627	39114
Ивановская область	4716	5535	4177	4856	37470	37932	37701
Калужская область	3998	5234	4458	4846	27438	30050	28744
Костромская область	4858	6685	4332	5509	41909	39535	40722
Москва	5109	4812	3048	3930	26663	27753	27208
Московская область	4680	4232	3692	3962	39286	24111	31698
Орловская область	4305	6372	5240	5806	32172	38353	35262
Рязанская область	4416	3955	3781	3868	25561	28422	26992
Смоленская область	5254	6140	3244	4692	42514	37064	39789
Тверская область	4360	6854	4658	5756	49085	37397	43241
Тульская область	4553	6667	4425	5546	44424	30165	37294
Ярославская область	4433	2099	3976	3038	36232	13667	24950
Республика Марий Эл	3892	5814	4845	5329	30992	3045	17018

Продолжение 1 прил. VII

1	2	3	4	5	6	7	8
Республика Мордовия	4918	6238	4123	5180	35411	31968	33690
Чувашская Республика	3826	5250	4595	4923	30991	30795	30893
Кировская область	4201	6791	4033	5412	53384	39239	46311
Нижегородская область	5883	6013	4208	5111	59967	32668	46317
Белгородская область	5125	5817	4265	5041	50684	36246	43465
Воронежская область	4724	4603	4754	4678	25716	36364	31040
Курская область	4459	6620	4935	5778	35465	43607	39536
Липецкая область	5269	6639	5197	5918	37521	40748	39134
Тамбовская область	5515	7017	4612	5814	44668	32029	38348
Республика Калмыкия	4771	5590	6215	5903	38247	30769	34508
Республика Татарстан	3953	5561	3852	4707	52727	39523	46125
Астраханская область	3853	5007	4176	4591	29124	29014	29069
Волгоградская область	5114	6236	4235	5236	36729	35255	35992
Пензенская область	5534	6067	4263	5165	32667	17702	25185
Самарская область	4899	5037	3969	4503	33854	37921	35887
Саратовская область	4162	5013	1513	3263	31320	27757	29539
Ульяновская область	4764	5780	4985	5383	35781	39731	37756
Республика Адыгея		3804	3761	3782	38340	27198	32769
Республика Дагестан	2748	2863	2794	2829	16341	19413	17877
Кабардино- Балкарская Республика	3802	4761	2908	3834	30320	23189	26754
Карачаево-Черкес- ская Республика		5603	5210	5407	26206	30584	28395
Республика Север- ная Осетия – Алания	3620	3620	4837	4229	17274	27728	22501

Продолжение 2 прил. VII

1	2	3	4	5	6	7	8
Краснодарский край	4028	4193	3952	4073	34609	40619	37614
Ставропольский край	4257	5966	4849	5407	35526	33196	34361
Ростовская область	3468	6043	4341	5192	58413	35124	46769
Республика Башкортостан	4461	6059	4677	5368	62607	45246	53927
Удмуртская Республика	4270	7975	4923	6449	41340	32577	36958
Курганская область	5343	7633	5723	6678	58598	43790	51194
Оренбургская область	4960	7166	4477	5821	53385	42651	48018
Пермская область	4311	5040	4347	4693	44669	104180	74425
Свердловская область	4600	7127	4664	5896	72756	42408	57582
Челябинская область	4592	7077	4676	5876	54134	42740	48437
Республика Алтай		6743	4320	5532	32150	34501	33326
Алтайский край	5045	7118	5387	6253	49025	38659	43842
Кемеровская область	4946	2041	5806	3923	49791	59684	54737
Новосибирская область	4860	6293	4447	5370	37317	42643	39980
Омская область	5433	5989	7384	6686	44856	41854	43355
Томская область	4998	7356	4942	6149	65973	65380	65676
Тюменская область	6808	2710	7767	5238	109620	106693	108157
Республика Бурятия	4421	6750	5507	6129	44759	39930	42344
Республика Тыва	4527	5101	4273	4687	41453	131615	86534
Республика Хакасия		6810	5519	6165	44993	62014	53504
Красноярский край	4399	5682	6424	6053	49864	64907	57386

Окончание прил. VII

1	2	3	4	5	6	7	8
Иркутская область	5324	5257	5083	5170	42831	43490	43160
Читинская область	4904	7237	5403	6320	177925	42384	110155
Республика Саха (Якутия)	7863	8752	7765	8258	75956	69353	72654
Еврейская автоном- ная область					55277	55337	55307
Чукотский автоном- ный округ					119225		59613
Приморский край		10950	9977	10463	78969	57625	68297
Хабаровский край	5812	7706	6679	7193	63640	53089	58364
Амурская область	5085	8177	6569	7373	62201	60752	61476
Камчатская область	5540	9135	8000	8568	57505	61896	59701
Магаданская область	8755	11178	9659	10419	123759	66508	95134
Сахалинская область	7069	11035	8489	9762	89553	67045	78299
Калининградская область	4205	5444	3729	4586	54123	28693	41408

Wagk90, Wagek91, Wk92 – фонд оплатыв кооперативах в 1990–1992 гг.

Wsmall91, Wsmall92 – фонд оплаты труда в малых предприятиях в 1991–1992 гг.

MeanW91, MeanW92 – средний фонд оплаты труда в кооперативах и ма-
лых предприятиях 1991–1992 гг.

АНКЕТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ
вопросы, используемые для построения
индикаторов доверия к власти

- 1. Как часто вы сталкивались с ситуацией, когда Ваш бизнес терпел материальные издержки в связи с неожиданными изменениями в правилах, законах или политическом регулировании в Вашем регионе?**

Изменения в законодательстве и политике:

- 1 – абсолютно предсказуемы,
- 2 – высокая степень предсказуемости,
- 3 – не очень предсказуемы,
- 4 – практически непредсказуемы,
- 5 – высокая степень непредсказуемости,
- 6 – абсолютно непредсказуемы.

- 2. Считаете ли Вы, что местные власти будут последовательны в реализации поставленных ими целей?**

- 1 – всегда,
- 2 – в большинстве случаев, практически всегда,
- 3 – часто,
- 4 – иногда,
- 5 – редко,
- 6 – никогда.

- 3. Когда на местном уровне вводятся новые законы, нормы и правила, то те сферы бизнеса, которых это касается, заранее ставятся в известность.**

Это выполняется:

- 1 – всегда,
- 2 – почти всегда,
- 3 – часто,
- 4 – иногда,
- 5 – редко,
- 6 – никогда.

- 4. В случае если важные изменения в законодательстве и политике касаются Вашего бизнеса, то местные власти принимают во внимание Ваши интересы или интересы Вашей бизнес-ассоциации.**

Это верно:

- 1 – всегда,
- 2 – почти всегда,
- 3 – часто,
- 4 – иногда,
- 5 – редко,
- 6 – никогда.

- 5. Выборы главы местной администрации и Законодательного собрания (местные органы законодательной власти) не сопровождаются изменениями в правилах и местном законодательстве и не оказывают большого влияния на Ваш бизнес.**

В какой степени Вы согласны с этим утверждением:

- 1 – полностью согласен,
- 2 – согласен в большинстве случаев,
- 3 – скорее согласен,
- 4 – скорее не согласен,
- 5 – не согласен в большинстве случаев,
- 6 – абсолютно не согласен.

- 6. Вы не боитесь изменений в федеральном правительстве, так как такие изменения не будут сопровождаться далеко идущими политическими сюрпризами и иметь огромное влияние на Ваш бизнес.**

В какой степени Вы согласны с этим утверждением:

- 1 – полностью согласен,
- 2 – согласен в большинстве случаев,
- 3 – скорее согласен,
- 4 – скорее не согласен,
- 5 – не согласен в большинстве случаев,
- 6 – абсолютно не согласен.

7. Грабежи и преступления – серьезные проблемы, но они не могут в значительной степени увеличить стоимость ведения бизнеса.

В какой степени Вы согласны с этим утверждением:

- 1 – полностью согласен,
- 2 – согласен в большинстве случаев,
- 3 – скорее согласен,
- 4 – скорее не согласен,
- 5 – не согласен в большинстве случаев,
- 6 – абсолютно не согласен.

8. Вы вполне уверены, что такие государственные органы как милиция, суды и т.д. защищают Вас и Вашу собственность от криминальных действий.

В какой степени Вы согласны с этим утверждением:

- 1 – полностью согласен,
- 2 – согласен в большинстве случаев,
- 3 – скорее согласен,
- 4 – скорее не согласен,
- 5 – не согласен в большинстве случаев,
- 6 – абсолютно не согласен.

9. Непредсказуемость судебных органов не представляет проблему для ведения Вашего бизнеса.

В какой степени Вы согласны с этим утверждением?

- 1 – полностью согласен,
- 2 – согласен в большинстве случаев,
- 3 – скорее согласен,
- 4 – скорее не согласен,
- 5 – не согласен в большинстве случаев,
- 6 – абсолютно не согласен.

10. В Вашей сфере деятельности не принято платить некоторые «нерегулярные платежи» (взятки) местным чиновникам, чтобы добиться выполнения определенных действий.

Это происходит:

- 1 – всегда,
- 2 – почти всегда,
- 3 – часто,
- 4 – иногда,
- 5 – редко,
- 6 – никогда.

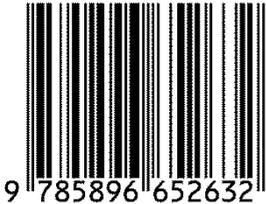
Тематический план изданий СО РАН, 2013 г.
Позиция № 75

Научное издание

Вера Гаврииловна Басарева

МАЛЫЙ БИЗНЕС РОССИИ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ,
МОДЕЛИРОВАНИЕ, КОНЦЕПЦИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ

ISBN 978-5-89665-263-2



Редактор *В.Ю. Юхлина*.
Компьютерная верстка *В.В. Лысенко, А.П. Угрюмов*

Подписано к печати 26 августа 2013 г.
Формат бумаги 60x84 1/16. Объем 18,5 п.л. Уч.-изд. 17,5 л.
Гарнитура Таймс. Тираж 300 экз. Заказ № 65.

Издательство ИЭОПП СО РАН
Участок оперативной полиграфии ИЭОПП СО РАН.
630090, г. Новосибирск, проспект академика Лаврентьева, 17.